

Fundraising for the FDTA-Valleys

Recaudación de Fondos para la FDTA-Valles

Author / Autor:
Thomas Cooke

Submitted / Presentado

July 24, 2002 – August
12, 2002

24 de agosto – 12 de agosto
de 2002

MAPA

Market Access and Poverty Alleviation

Acceso a Mercados y Alivio a la Pobreza

USAID/Bolivia
Economic Opportunities Office / Oficina de Oportunidades Económicas
Jorge Calvo, CTO

Contract No. / No. de Contrato PCE-I-08-99-00003-00

Task Order No. / Orden de Tarea No. 806



Implemented by the Chemonics RAISE Consortium, Chemonics International Incorporated
with CARE, Texas A&M, and PRIME International
Implementado por el Consorcio Chemonics RAISE, Chemonics International Incorporated
junto con CARE, Texas A&M, y PRIME International

Table of Contents	Tabla de Contenido	
I. Background Information	I. Información Sobre los Antecedentes	7
A. Purpose of the assignment	A. Propósito de la consultoría	7
II. Executive Summary	II. Resumen Ejecutivo	7
III. Activities Undertaken	III. Actividades Realizadas	8
A. Data Base	A. Base de Datos	8
B. Fundraising Strategy	B. Estrategia para Recaudación de Fondos	9
C. Materials Used in Fundraising	C. Material Necesario para Recaudación de Fondos	9
IV. Deliverables	IV. Resultados	10
A. Scope of Work	A. Descripción del Trabajo	11
1. Case Statement	1. Descripción de Caso	12
2. Database	2. Base de Datos	12
3. Identify Projects	3. Identificación de Proyectos	14
4. Fund Raising by Trustees	4. Recaudación de Fondos por los Fideicomisarios	15
5. Tax Exempt Status in the US	5. Condición de Exención de Impuestos en Estados Unidos	16
6. International Organizations that Provide Grants	6. Organizaciones Internacionales que Proporcionan Donaciones	16
7. Resources Needed for Fundraising	7. Recursos Necessarios para Recaudar Fondos	16
8. Prepare Proposal for US Foundations for Funding of Onion Project in 2003	8. Preparar Propuestas para Enviar a Fundaciones en Estados Unidos para el Financiamiento del Proyecto de Cebolla el 2003	17
9. Schedule of Work	9. Calendario de Trabajo	17
B. Revised Schedule of Work	B. Calendario Revisado de Trabajo	17
1. Tom Cooke	1. Tom Cooke	17
2. Fernando Quiroga	2. Fernando Quiroga	18
C. Case Statement	C. Descripción de Caso	20
1. Background and Setting	1. Antecedentes y Ubicación	20
2. Fast Start/Measurable Impact	2. Inicio Rápido/Impacto Mensurable	21
3. Structure of the FDTA	3. Estructura de la FDTA	22
4. Unique Elements of the FDTA Approach	4. Elementos únicos del enfoque de la FDTA	22
5. The FDTA Seeks Support		24
D. Cover Letter/Letter of Inquiry		24
E. Locoto Project Description		26
1. The Problem		27
2. The Project		28
3. Activities		29
a. Improved Practices		29

b.	Marketing	30	5. La FDTA Busca Apoyo	24
c.	Strengthen local organizations	30	D. Cubierta/Carta de Averiguación	24
4. Impact		30	E. Descripción del Proyecto de Locoto	26
5. Follow-up		31	1. El Problema	27
F. Non-traditional Products Project Description		31	2. El Proyecto	28
1. The Problem		32	3. Actividades	29
2. The Project		32	a. Prácticas mejoradas	29
3. Follow-up		34	b. Mercadeo	30
4. Impact		34	c. Fortalecimiento de organizaciones locales	30
G. Onion Project Description		34	4. Impacto	30
1. The Problem		35	5. Seguimiento	31
2. The Projects		35	F. Descripción del Proyecto de Cebolla	31
H. Tomato Project Description		36	1. El Problema	32
1. The Problem		36	2. El Proyecto	32
2. The Project		37	3. Seguimiento	34
I. Chili Pepper (Ají) Project Description		38	4. Impacto	34
1. The Problem		38	G. Descripción del Proyecto de Cebolla	34
2. The Project		39	1. El Problema	35
3. Activities		40	2. Los Proyectos	35
J. SIMA Project Description		41	H. Descripción del Proyecto para Tomate	36
1. Project Activities		41	1. El Problema	36
2. Project Impact		43	2. El Proyecto	37
3. Project Costs		43	I. Descripción del Proyecto para Ají	38
K. Draft Proposal to the Monsanto Foundation		43	1. El Problema	38
1. Introduction and Background of the FDTA-Valleys		43	2. El Proyecto	39
2. Unique Elements of the FDTA Approach		45	3. Actividades	40
3. Current Programs, Beneficiaries, Community Activities		46	J. Descripción del Proyecto SIMA	41
4. Follow-up After Project Conclusion		47	1. Actividades del Proyecto	41
5. The FDTA-Valleys' Request for Financial Support		47	2. Impacto del Proyecto	43
6. Recognition		50	3. Costos del Proyecto	43
7. Organizational Structure/Administration		50	K. Propuesta en Borrador a la Fundación Monsanto	43
L. Fundraising Strategy		50	1. Introducción y Antecedentes de la FDTA-Valles	43
1. Setting a Financial Goal for			2. Elementos Únicos del Enfoque de la FDTA	45
			3. Programas Actuales, Beneficiarios, Actividades Comunitarias	46
			4. Seguimiento Después de la	

Fund Raising	50	Conclusión de los Proyectos	47
2. Identifying Target Groups	51	5. La FDTA-Valles Busca Apoyo Financiero	47
3. Prepare Materials	53	6. Reconocimiento	50
4. Allocate Staff and Budget Resources	54	7. Estructura/Administración Organizativa	50
5. Get Started	55	L. Estrategia de Recaudación de Fondos	50
6. Evaluation	57	1. Establecimiento de una Meta Financiera para la Recaudación de Fondos	50
7. Conclusion	58	2. Identificar Grupos Meta	51
M. Draft Brochure	58	3. Preparar Material	53
1. Mission Statement	58	4. Asignar Personal y Recursos Presupuestarios	54
V. Analysis and Conclusions	59	5. Empezar	55
VI. Recommendations for Local Counterpart	60	6. Evaluación	57
VII. Recommendations for Additional Short-Term Technical Assistance	60	7. Conclusión	58
		M. Borrador del Folleto	58
		1. Misión	58
		V. Análisis y Conclusiones	59
		VI. Recomendaciones para la contraparte local	60
		VII. Recomendaciones para asistencia técnica adicional de corto plazo	60

I. Background Information

While the FDTA-Valleys has start-up financing from USAID/Bolivia through the MAPA Project and initial counterpart financing from the Government of Bolivia, it is expected to develop its own sources of funding from public and private foundations, corporations, individuals, governments, and international agencies.

The FDTA-Valleys has before it a formidable challenge of increasing funds for both operating expenses and for project investments.

A. Purpose of the assignment

The purpose of the assignment is to design a strategy and assist in its implementation for the purpose of raising funds from public and private sources within and outside of Bolivia.

II. Executive Summary

The consultant spent a total of 11 workdays in Cochabamba working in the offices of the FDTA-Valleys. Two days prior to departure were spent in Washington in orientation and in collecting information on foundations whose interests coincide with the FDTA-Valleys' goals.

In addition, after returning to Washington, two days were spent completing tasks agreed upon in Cochabamba. The consultant in collaboration with the FDTA-Valleys prepared a Scope of Work and Schedule of Work. (See IV, below)

These documents, which were agreed upon by all parties, contemplate additional tasks for the consultant over the next months working from Washington.

I. Información Sobre los Antecedentes

Si bien la FDTA-Valles tiene financiamiento de arranque de USAID/Bolivia mediante el proyecto MAPA y financiamiento inicial de la contraparte del Gobierno de Bolivia, se espera que desarrolle sus propias fuentes de financiamiento de fundaciones, corporaciones, personas naturales privadas y públicas, gobiernos y agencias internacionales.

La FDTA-Valles tiene ante ella un desafío formidable para incrementar fondos tanto para gastos operativos como para inversiones del proyecto.

A. Propósito de la consultoría

El propósito de la consultoría es el de diseñar una estrategia y dar asistencia en su ejecución con el fin de recaudar fondos de fuentes públicas y privadas de Bolivia y de otros países.

II. Resumen Ejecutivo

El consultor pasó un total de 11 días hábiles en Cochabamba trabajando en las oficinas de la FDTA-Valles. Pasó cerca de dos días antes de su salida en Washington recibiendo orientación y recolectando información acerca de las fundaciones cuyos intereses coinciden con las metas de la FDTA-Valles.

Además, después de regresar a Washington, estuvo otros dos días cumpliendo las tareas acordadas en Cochabamba. El consultor, en colaboración con la FDTA-Valles, preparó Términos de Referencia y un Calendario de Trabajo (ver sección IV, más adelante).

Estos documentos, sobre los que se acordó con todas las partes, contemplan tareas adicionales que el consultor debe cumplir en los próximos meses desde Washington.

Substantial progress was made during the field visit. While the fundraising goals are formidable, the FDTA-Valleys enjoys a highly competent, professional, and well motivated staff. Their initial project, to assist onion producers, has experienced early success and this contributes to the sense of mission and purpose.

The consultant prepared numerous draft documents in collaboration with the FDTA-Valleys staff for use by the staff in preparing proposals and/or distribution to prospects and the informed public. These include a database of foundations, a Case Statement, individual project descriptions, and a draft brochure. On the last day a draft proposal to the Monsanto Foundation was prepared. The consultant also prepared a strategy for fundraising. All are included in the “Deliverables” section below.

III. Activities Undertaken

A. Data Base

Prior to departure from Washington, the consultant spent time at the Foundation Center whose database of US, foreign, and corporate foundations were searched for organizations whose fields of interest include work on international agricultural development, international environmental protection, and women in development.

Profiles of these foundations were collected from the sources, summarized by the FDTA-Valleys staff and entered into an Excel spreadsheet. (See IV below for a copy of the database.)

By installing these data in the “Area de Compartir” of the office documents, all relevant staff will have access to the information.

Se lograron avances sustanciales durante la visita de campo. Si bien las metas para recaudación de fondos son ambiciosas, la FDTA-Valles cuenta con personal altamente competente, profesional y bien motivado. Su proyecto inicial, de dar asistencia a productores de cebolla, ha logrado un éxito precoz y esto se contribuye al sentido de misión y propósito.

El consultor preparó diversos documentos en borrador, en colaboración con personal de la FDTA-Valles, para uso del personal en la preparación de propuestas y/o distribución a posibles clientes y al público informado. Entre ellos, una base de datos de fundaciones, Descripción de un Caso, descripciones individuales del proyecto y un folleto. El último día, se elaboró el borrador de una propuesta para la Fundación Monsanto. También se preparó una estrategia para recaudación de fondos. Todos se encuentran en la sección “Productos”, más adelante.

III. Actividades Realizadas

A. Base de Datos

Antes de salir de Washington, el consultor pasó algún tiempo en el Centro de la Fundación en cuya base de datos de fundaciones Norteamericanas, extranjeras y corporativas, se realizó una búsqueda en organizaciones cuyos campos de interés son desarrollo agrícola internacional, protección internacional del ambiente y mujeres en desarrollo.

Se recolectaron perfiles de estas organizaciones de estas fuentes, resumidos por personal de la FDTA-Valles y se los ingresó en una hoja electrónica en Excel. (En la sección IV, más adelante, se puede ver una copia de la base de datos).

Al instalar estos datos en el “Area de Compartir” de los documentos de la oficina, todo el personal relevante tendrá acceso a la información.

The database is flexible and will allow participants to modify the information and add data as the foundations are contacted. It should also serve as a control for managing contacts with any other institutions.

All other contacts for fundraising purposes are to be recorded in this database as well. The Strategy for Fundraising contains some suggestions about how this framework can be used for these purposes.

One of the tasks that the consultant will undertake in Washington will be to explore more thoroughly corporate foundations.

While a list of US corporations doing business in Bolivia is available, the FDTA-Valleys staff will be contacting Embassies of European and Asian countries to identify additional firms which might be contacted. This information will be added to the database.

An additional source of information for the database will be the consultant's research of other US government and international agencies that may be targets for fundraising.

B. Fundraising Strategy

The consultant also prepared a strategy for fundraising. This is a "work in progress" and should be modified as the staff and consultant learn more about how foundations and funding sources within and outside of Bolivia respond to proposals.

The FDTA-Valleys has already many of the ingredients of successful fundraising: a sense of urgency on the part of the senior staff, a willingness to allocate staff time and out-of-pocket funds for fundraising, some successes which give them "bragging rights" when talking to prospects and a coherent approach to achieving their mission.

La base de datos es flexible y permitirá que los participantes modifiquen la información y agreguen datos a medida que se contacte a las fundaciones. También debe servir como un control para el manejo de contactos con cualquier institución.

Cualquier otro contacto para fines de recaudación de fondos debe ser ingresado en esta base de datos. La Estrategia para Recaudación de fondos contiene algunas sugerencias acerca de cómo se puede usar este marco de trabajo para tales fines.

Una de las tareas que el consultor realizará en Washington será de estudiar más profundamente las fundaciones corporativas.

Existe una lista de corporaciones Norteamericanas que trabajan en Bolivia y el personal de la FDTA-Valles contactará a Embajadas de países europeos y asiáticos para identificar otras empresas que se pueda contactar. Esta información será agregada a la base de datos.

Otra fuente de información para la base de datos será la investigación que hará el consultor de otras agencias del Gobierno de Estados Unidos e internacionales, que puedan ser vistas como objetivos para recaudación de fondos.

B. Estrategia para Recaudación de Fondos

El consultor también ha preparado una estrategia para recaudación de fondos. Este es un "trabajo en curso" y debería ser modificado a medida que el personal y el consultor obtengan más información acerca de la respuesta de las fundaciones y que fuentes de financiamiento dentro y fuera de Bolivia respondan a las propuestas.

La FDTA-Valles ya tiene muchos de los ingredientes para una exitosa recaudación de fondos: un sentido de urgencia en los altos funcionarios, disposición para asignar el tiempo del personal y fondos propios para recaudación de fondos, algunos éxitos que les dan el "derecho de enorgullecerse" cuando hablan con posibles clientes y un enfoque coherente para lograr su misión.

The strategy is found in Section IV, below.

C. Materials Used in Fundraising

The consultant prepared, in collaboration with the FDTA-Valleys staff, several documents in draft, which may be used in soliciting funds. Together, they comprise the body of a folder of materials that could be given to prospective donors, new board members, the press and others.

A Case Statement was the first document drafted by the consultant. This contains a generic description of the FDTA-Valleys, its mission, approach and organization, and sources of funding. By itself and as the source of text for proposals, the Case Statement is an essential part of the fundraising materials.

However, it is open for changes as the FDTA-Valleys changes over time and as more projects are able to report impacts. Nevertheless, it should keep at its current length – about two pages.

The Project Descriptions were prepared by using information from the office files. Each crop which is or will be the subject of an intervention has had a diagnosis or assessment completed by the FDTA-Valleys agronomists, and a project profile prepared which was used for soliciting organizations to offer their technical services.

If the project has been underway for several months, a contract with the collaborating agencies and progress reports are also available.

These data sources allowed the consultant to draft descriptions. The drafts were circulated to staff for their comments. In each there are some gaps in the text that need to be completed by the staff.

La estrategia se encuentra en la Sección IV, más adelante.

C. Material Necesario para Recaudación de Fondos

El consultor preparó, en colaboración con personal de la FDTA-Valles, borradores de varios documentos que se pueden usar para solicitar fondos. En conjunto, conforman el cuerpo de un archivo de materiales que podrían ser entregados a posibles donantes, nuevos miembros del directorio, la prensa y otros.

Una Descripción de Caso fue el primer documento redactado en borrador por el consultor. El documento contiene una descripción genérica de la FDTA- Valles, su misión, enfoque y organización y fuentes de financiamiento. Por sí mismo y como la fuente del texto de las propuestas, la Descripción de Caso es una parte esencial del material para recaudación de fondos.

Sin embargo, está abierto a cambios a medida que la FDTA-Valles cambie con el tiempo y que haya más proyectos que reporten impacto. No obstante, debería mantenerse en su extensión actual, cerca de dos páginas.

Las Descripciones de Proyecto fueron elaboradas usando información de los archivos de la oficina. Los Agrónomos de la FDTA-Valles han llevado a cabo un diagnóstico o evaluación y han preparado un perfil de proyecto que se usó para solicitar a las organizaciones que ofrezcan sus servicios técnicos, de cada cultivo que es o será sujeto de una intervención.

Si el proyecto ha estado en curso por varios meses, también estarán disponibles contratos con las agencias de cooperación e informes de progreso.

Estas fuentes de datos permitieron que el consultor redactara un documento en borrador de las descripciones. Los documentos en borrador circularon entre los funcionarios para que proporcionen sus comentarios. En cada documento hay algunos vacíos en el texto que deben ser completados por el personal.

The Project Description for the onion interventions is the most incomplete, but should be the most carefully written since the accomplishments of the FDTA-Valleys' first project are the most impressive.

Project descriptions for onions, locoto (a type of chili pepper), chili (aji), tomatoes, organic oregano, and fruits and vegetables were prepared. In addition the Agricultural Market Information System (SIMA) radio-based market information program was described.

The consultant has also drafted the text of a brochure that should be part of the materials included in the fundraising folder.

Wisely, the FDTA-Valleys staff is not waiting until the perfect brochure is available before making fundraising calls or submitting proposals. All materials are found in Section IV, below.

There is no need to spend a lot of money on producing these materials. Donors are not impressed with costly self-promotional brochures, etc. Moreover, the portfolio of projects and information about them is changing rapidly.

The document entitled "Schedule of Work" describes the mutual responsibilities and level of effort of the consultant and of the FDTA-Valleys staff over the next few months.

IV. Deliverables

In this section, all documents prepared by the consultant are presented. The Scope of Work was developed in the first days of the consultant's trip and was agreed upon by the Chief of Party and the Executive Director of the Foundation.

La Descripción de proyecto para las intervenciones de cebolla es la más incompleta y debe ser la más cuidadosamente escrita puesto que los logros del primer proyecto de la FDTA-Valles son los más impresionantes.

Se prepararon Descripciones de proyecto para cebolla, locoto, ají, tomate, orégano orgánico, fruta y vegetales. Además, se describió a SIMA, programa de información de mercado transmitido por radio.

El consultor también ha redactado en borrador, el texto para un folleto que debe ser parte del material que se incluirá en la carpeta para recaudación de fondos.

Muy acertadamente, el personal de la FDTA-Valles no está esperando hasta que exista un folleto perfecto para hacer contactos relacionados con la recaudación de fondos o presentar propuestas. Todo el material se encuentra en la Sección IV, más adelante.

No es necesario gastar mucho dinero en la producción de este material. No se impresiona a los donantes con costosos folletos de auto promoción, etc. Aún más, el portafolio de proyecto y la información acerca de ellos están cambiando rápidamente.

El documento titulado "Calendario de Trabajo" describe las responsabilidades mutuas y el tiempo de trabajo del consultor y el personal de la FDTA-Valles en los próximos meses.

IV. Resultados

En esta sección se presentan todos los documentos preparados por el consultor. Durante los primeros días del viaje del consultor, se desarrollaron y acordaron con el Jefe del Equipo del Proyecto MAPA y el Director Ejecutivo de la Fundación, los Términos de Referencia.

The Project Descriptions, the Case Statement and the text of the brochure are drafts and contain sections to be completed by the FDTA-Valleys staff. They are also drafts in the sense that the finished materials should be modified as the projects change over time and more information about impacts becomes available.

In this section there is a partially completed draft proposal prepared by the consultant during his last day in Cochabamba. The deadline for the submission of this proposal is September 1, 2002, which should be ample time for the proposal to be completed.

A. Scope of Work

This scope of work describes the outcomes of the consultancy by Tom Cooke. All this cannot be achieved in the next ten work days. By the end of the day on August 8, items 1, 2, 3, 8 and 9 should be completed. The balance will be done later and subject to amendment of the contract between Tom Cooke and Chemonics.

1. Case Statement

Who is the FDTA-Valleys? It is a foundation who uses a business model to alleviate poverty, through proven methods of improving production and market access.

Setting – describe the area served by the project - important to include that the project area is in the front line of keeping farmers from migrating from the Valley area to the Chapare and into the coca production. The locoto project is located in this area.

The Problem – Agricultural technology is not available to small producers. Existing farming methods are not taking advantage of simple, proven technologies and improved market access. Give examples of what can and has been done. The structure of the FDTA-Valleys staff, the trustees, the two funds etc.

Las Descripciones de Proyecto, la Descripción de Caso y el texto para el folleto son borradores y contienen secciones que deben ser terminadas por el personal de la FDTA-Valles. También son borradores en el sentido de que el material terminado debe ser modificado a medida que los proyectos cambien con el tiempo, y que haya disponibilidad de más información sobre su impacto.

En esta sección, se presenta una propuesta en borrador parcialmente escrita por el consultor durante su último día de estadía en Cochabamba. El plazo para la presentación de esta propuesta es el 1 de Septiembre de 2002, tiempo suficiente para terminar la propuesta.

A. Descripción del Trabajo

Describe los resultados de la consultoría realizada por Tom Cooke. Todo esto no se puede lograr en los próximos diez días hábiles. El 8 de agosto al final del día, se habrá terminado los puntos 1, 2, 3, 8 y 9. El resto se hará posteriormente y estará sujeto a enmienda del contrato entre Tom Cooke y Chemonics.

1. Descripción de Caso

¿Quién es la FDTA-Valles? Utiliza un modelo basado en negocios para aliviar la pobreza a través de métodos comprobados, para mejorar la producción y el acceso a los mercados.

Ubicación – describe el área atendida por el proyecto, es importante incluir que el área del proyecto está en primera línea para evitar que los productores migren del área del Valle al Chapare y que participen en la producción de coca. El proyecto de locoto está ubicado en esa área.

El problema – No hay tecnología agrícola a disposición de los pequeños productores. Los métodos de producción agrícola existentes no están aprovechando de tecnologías sencillas y probadas y del mejor acceso al mercado. Dar ejemplos de los que se puede hacer y lo que se ha hecho. La estructura del personal de la FDTA-Valles, los fideicomisarios, los dos fondos etc.

What Makes the FDTA-Valleys Unique:

(1) Focus on small farming as a business: successful businesses are focused on customers and markets – demand driven agricultural development. Orientation of farmers to a competitive business model.

(2) Focus on the private sector – food production, processing, and marketing is in private hands. The FDTA recognizes that the motives of profit and efficiency must be harnessed for agricultural improvements among small farmers.

(3) Focus on crops, that is, on production-to-market food chains: existing and new opportunities and regional and national consumption. Previous assistance efforts for small producers have concerned just production methods, rather than considering the food chain all the way to the retailer.

(4) Sustainability – The FDTA has the seeds, that is, the beginnings of the financial resources for sustained and significant contribution to improved rural incomes. If there is any lesson that can be learned from past assistance efforts in Latin America it is that one -time projects have no lasting effect, regardless of their design.

Permanent change in traditional agricultural and food marketing practices requires sustained efforts over long periods of time. Farmers are risk averse and change takes time.

(5) Accountability – The FDTA through its governance rules, checks and balances, professional funds management, and transparent accounting practices gives confidence to donors that contributions will be used according to plan.

(6) The FDTA-Valleys is recognized by the Government's Ministry of Agriculture, and the donor community as the regional agricultural development instrument.

Qué es lo que la vuelve única a la FDTA-Valles:

(1) Enfocar la pequeña agricultura como un negocio: los negocios exitosos se centran en clientes y mercados, desarrollo agrícola impulsado por la demanda. Orientación de productores hacia un modelo de negocio competitivo.

(2) Enfocar al sector privado - producción, procesamiento y mercadeo de alimentos están en manos privadas. La FDTA reconoce que se puede aprovechar los móviles de rentabilidad y eficiencia para lograr mejoras en la producción agrícola entre los agricultores.

(3) Enfoca los cultivos, es decir, las cadenas del proceso producción-mercados de cadenas alimentarias: oportunidades existentes y nuevas, consumo regional y nacional. Anteriores actividades de asistencia a pequeños productores se han preocupado solamente de los métodos de producción más que de considerar la cadena de alimentos en toda su extensión hasta el vendedor al por menor.

(4) Sostenibilidad – La FDTA tiene las semillas, es decir, el único de los recursos financieros para contribuir de manera sostenible y significante a mejorar los ingresos en áreas rurales. Si hay alguna lección que se pueda aprender de anteriores experiencias de asistencia en América Latina es que los proyectos que se ejecutan por una única vez no tienen efecto duradero, independientemente de su diseño.

Los cambios permanentes en prácticas de agricultura y mercadeo de alimentos exigen trabajo sostenido por períodos largos. Los agricultores son reacios al cambio y toma tiempo

(5) Responsabilidad – La FDTA a través de sus reglas, verificaciones y balances, manejo profesional de fondos y prácticas contables transparentes da confianza a los donantes de que sus contribuciones se usarán de acuerdo a lo planificado.

(6) La FDTA-Valles está reconocida por el Ministerio de Agricultura y la comunidad de donantes como el instrumento regional de desarrollo agrícola.

The Funding sources include private sector contributions including beneficiary groups themselves, international organizations, NGOs and US and foreign governments. This is a unique private-public alliance.

Action Requested – The FDTA is seeking institutional interest in supporting operating expenses of the Foundation, specific project sponsorship, and endowment contributions that will enable _____.

This case statement will be the heart of the letter sent to foundations and the text might be the source for information that might be included in a brochure.

2. Database

The names, addresses, interests etc. of the foundations that I brought with me should be entered into a database that would be the management tool to control all communications with these foundations and other institutions. The cells of the data base might be the following:

-Name, and all contact information for each foundation, international organization or company.

-Area of interest of the foundation. As the FDTA receives annual reports, data from the websites, interviews, etc. This section will be modified.

-Date and type of contact.

-Notes from the contact – text of letter, proposal, prompts for action.

-Follow-up responsibility – what needs to be done and who is to do it.

Before leaving on August 8, the database should be set up. Access to the database should be open to all who are involved in contacting potential funding sources.

Las fuentes de financiamiento incluyen contribuciones del sector privado, entre ellos los propios grupos de beneficiarios, organizaciones internacionales, ONGs y Gobiernos de Estados Unidos y extranjeros. Esta es una alianza única privada y pública.

Acción requerida – La FDTA está buscando interés institucional para el apoyo de los gastos operativos de la Fundación, patrocinio para proyectos específicos y contribuciones de donación que permitirán _____.

Esta descripción de caso será el centro de la carta que se envíe a fundaciones y el texto podría ser la fuente de información que podría incluirse en un folleto.

2. Base de Datos

Los nombres, direcciones, intereses, etc. de las fundaciones que he proporcionado, deben ser ingresados a la base de datos que será la herramienta de manejo para controlar todas las comunicaciones con estas fundaciones y otras instituciones. Las celdas de la base de datos podrían ser las siguientes:

- Nombre y toda la información de contacto de cada fundación, organización internacional o empresa.

- Área de interés de la fundación. A medida que la FDTA reciba informes anuales, datos de los sitios en la red, entrevistas, etc. esta sección será modificada.

- Fecha y tipo del contacto.

- Notas acerca del contacto - texto de la carta, propuesta, apuntes para acciones.

- Responsabilidad del seguimiento – qué es lo que se debe hacer y quién debe hacerlo.

Antes de salir el 8 de agosto, la base de datos debe estar establecida. Se debe abrir acceso a la base de datos para todos los que participen en contacto de posibles fuentes de financiamiento.

3. Identify Projects

These should already be existing projects and related to food chains and crops or activities that cut across individual food chains. Two paragraphs or one-page descriptions of these projects should be prepared so that they might, by themselves, become subjects of proposals to foundations. Examples are the following:

- Women in development: This has been a focus of development attention in many countries and has already been identified by the FDTA as a subject of project design. What specific project might be described as having a focus on women in development?
- Market Information: SIMA is an excellent example of what might by itself be the subject of a proposal to a foundation. Peace Corp can be defined as a sub-project, where they use the volunteers to help small producers to interpret the radio information. This needs to be broadened so that the radio itself can be used as the educational tool.
- Plant propagation: The introduction of new crops.
- Food chains:

Onions	Chili Pepper (Locoto)
Chili Pepper (Ají)	Tomatoes
Grapes, peaches, peanuts	Non-traditional products

- Sustainable agriculture: This is also a theme that is of recognized importance. What project could be identified as supporting this objective? Locoto, organic spices and onions.

3. Identificación de Proyectos

Deben ser proyectos ya existentes y aquellos que están planificados, tales como los relacionados con cadenas alimentarias y cultivos o actividades que atraviesan cadenas alimentarias individuales. Se debe preparar descripciones de estos proyectos de dos párrafos o una página, de manera que puedan convertirse en temas de propuestas a las fundaciones. Los siguientes son algunos ejemplos:

- Mujeres en el desarrollo: Este ha sido un foco de atención del desarrollo en muchos países y ya ha sido identificado por la FDTA como un tema para un diseño de proyecto. ¿Qué proyecto específico podría ser descrito de tener un enfoque en mujeres en desarrollo?
- Información de mercado: SIMA es un ejemplo excelente de lo que puede ser por sí mismo el tema de la propuesta a la fundación. El Cuerpo de Paz es un subproyecto, donde se usan a los voluntarios del Cuerpo de Paz para ayudar a que los pequeños productores interpreten la información de la radio. Esto necesita ampliarse de manera que la radio por sí misma pueda usarse como una herramienta educativa.
- Propagación de plantas: Introducción de nuevos cultivos.
- Cadenas alimenticias:

Cebolla	Locoto
Ají	Tomate
Uva, durazno, maní	Productos no tradicionales

- Agricultura sostenible: Este es también un tema de reconocida importancia. ¿Qué proyecto podría ser identificado como que apoya a este objetivo? Locoto, especies orgánicas, cebolla.

- Regional food processing: In one quarterly report it stated that onions were taken to La Paz for drying because local facilities were not adequate.

Are there opportunities for local food processing business that would provide employment? Are there agricultural input business opportunities which would substitute for products that are imported from other regions or from outside the country?

4. Fund Raising by Trustees

Prospective trustees of the two funds should be selected for their ability to put the FDTA into contact with private companies and foundations, among other criteria. This is an uncommon practice in Bolivia, however, the FDTA is an uncommon institution.

5. Tax Exempt Status in the US

This may be an opportunity for gathering individual and corporate donations in the US. Fundraising from individuals is a project by itself, but has been made much less expensive through the Internet. At the least this ought to be explored.

6. International Organizations that Provide Grants

This is a chore that should be undertaken from Washington.

7. Resources Needed for Fundraising

The consultant will make recommendations about the level of effort that should be made to raise additional funds.

- Procesamiento regional de alimentos: En un informe trimestral, se menciona que se llevó cebolla a La Paz para secado porque las instalaciones locales no eran adecuadas.

¿Hay oportunidades para empresas locales de procesamiento de alimentos que puedan proporcionar empleo? ¿Hay oportunidades de negocios para insumos agrícolas que sustituirían productos que son importados de otras regiones o de fuera del país?

4. Recaudación de Fondos por los Fideicomisarios

Se debe seleccionar a los posibles fideicomisarios por su capacidad para poner a la FDTA en contacto con empresas privadas y fundaciones, entre otros criterios. Esta no es una práctica común en Bolivia, pero la FDTA no es una institución común.

5. Condición de Exención de Impuestos en Estados Unidos

Esta puede ser una oportunidad para reunir donaciones individuales y empresariales en Estados Unidos. La recolección de fondos de personas es un proyecto en sí mismo, pero se ha hecho mucho menos caro mediante el internet. Por lo menos esto debe ser explorado.

6. Organizaciones Internacionales que Proporcionan Donaciones

Esta es una tarea que debería ser encarada desde Washington.

7. Recursos Necessarios para Recaudar Fondos

El consultor dará recomendaciones sobre el tiempo de trabajo que se necesita para reunir fondos internacionales.

8. Prepare Proposal for US Foundations for Funding of Onion Project in 2003

9. Schedule of Work

This will include the tasks for the FDTA staff and the consultant over the next few months.

B. Revised Schedule of Work

1. Tom Cooke

There are 37 work days available according to the Terms of Reference. At the end of trip to Bolivia 13 days will have been used, and two days will be used to finish the strategy, draft the brochure, and write report for Chemonics. There will be twenty-two days remaining according to the terms of reference. However, Mr. Cooke's contract with Chemonics will have to be amended to include these days. Another trip to Bolivia is also contemplated in the Terms of Reference.

Draft brochure. **By August 16**

Complete draft strategy, with solicitation suggestions. **By August 16**

Continue search for suitable public and corporate foundations. Review websites or other information.*

Contact Kate Clancy, Managing Director of Winrock Foundation.*

Search contributor lists of major international agricultural development NGOs for leads to foundations and individuals that contribute.*

Explore 501 C3 status in US.*

8. Preparar Propuestas para Enviar a Fundaciones en Estados Unidos para el Financiamiento del Proyecto de Cebolla el 2003

9. Calendario de Trabajo

Debe incluir las tareas del personal de la FDTA y el consultor para los próximos meses.

B. Calendario Revisado de Trabajo

1. Tom Cooke

Hay 37 días de trabajo hábiles de acuerdo a los Términos de Referencia. Al terminar el viaje a Bolivia, se habrán usado 13 días. Agregue otros 2 días para terminar la estrategia, hacer el borrador del folleto y escribir el informe para Chemonics. Quedan 22 días en los términos de referencia, sin embargo, el contrato de Tom con Chemonics tendrá que ser enmendado de manera que incluya estos días. Los Términos de Referencia contemplan otro viaje a Bolivia.

Preparar el borrador del folleto. **Para el 16 de agosto**

Terminar el borrador de la estrategia, con sugerencias de solicitudes. **Para el 16 de agosto**

Continuar la búsqueda de fundaciones públicas y corporativas adecuadas. Revisar sitios en la red u otra información.*

Contactar a Kate Clancy, Directora de la Fundación Winrock.*

Buscar en las listas de contribuyentes las principales ONGs internacionales que trabajan en desarrollo agrícola, para obtener claves acerca de fundaciones y personas que contribuyen.*

Estudiar la condición 501 C3 en E.UU. *

Identify individuals and institutions that should be on mailing/email list of the FDTA-Valleys. For example, headquarters of NGOs in Washington area working in Latin America in related fields and, others who should know of the successes and needs. *

Select foundations or other institutions in Washington, New York, Boston that would warrant personal visits by representatives of the FDTA-Valleys. *

*Depends on amendment of Tom Cooke's contract with Chemonics, Washington.

2. Fernando Quiroga

Finish drafts of Case Statement, Project Descriptions, and all other materials for promotion folder. **By August 16.**

Prepare short biographical description of each professional employee. Make sure to include SIMA staff, as appropriate. Include in folder with project descriptions, etc. **By August 16.**

Review all foundations in the database, i.e. websites. Ask for annual reports, application forms. Send in proposals as appropriate. **Send two proposals by the end of August, two per week until the end of the year.**

Send letter of inquiry to all appropriate foundations. **By end of August 2002**

Prepare documents that demonstrate that the FDTA-Valleys is a non-profit organization i.e. eligible to receive grants from foundations in the US and elsewhere. **By August 24**

Identificar a personas e instituciones que deberían estar en la lista de correos/correo electrónico de la FDTA-Valles. Por ejemplo, las oficinas centrales de las ONGs en el área de Washington que trabajan en América Latina en áreas relacionadas, otras que deberían saber acerca de los éxitos y necesidades. *

Elegir fundaciones u otras instituciones en Washington, Nueva York, Boston que garantizarían visitas personales de los representantes de la FDTA-Valles. *

* Dependen de la enmienda al contrato de Tom Cooke con Chemonics, Washington.

2. Fernando Quiroga

Terminar borradores de Descripciones de Casos, Descripciones de Proyectos y todos los otros materiales para la carpeta de promoción. **Para el 16 de agosto**

Preparar una corta hoja de vida de cada funcionario profesional. Asegurarse de incluir al personal de SIMA, según sea apropiado. Incluir las en la carpeta con descripciones de proyecto, etc. **Para el 16 de agosto.**

Revisar todas las fundaciones de la base de datos, es decir, sitios en la red. Pedir informes anuales, formularios de solicitud. Enviar las propuestas en forma adecuada. **Enviar dos propuestas para fines de agosto, dos por semana hasta fines de año.**

Enviar carta de averiguación a todas las fundaciones adecuadas. **Para fines de agosto 2002.**

Preparar documentos que demuestren que la FDTA-Valles es una organización sin fines de lucro, es decir, elegible para recibir donaciones de fundaciones de Estados Unidos y de todas partes. **Para el 24 de agosto.**

List US and other multinationals, their office addresses, office Directors/Managers in Cochabamba or in Bolivia. Mr. Cooke will be supplying a list of US firms that is several years old. Contact the US Chamber of Commerce, Embassies of European, Asian countries, etc. Coordinate visits by Fernando and Edgar. Start making calls. **First presentation by end of August, weekly thereafter.**

Work with Carlos Laserna for follow-up methodology with contacts made in the business community, press, and others. Coordinate mailing/ contact lists. **Continual**

Calculate indirect costs of the FDTA-Valleys. The purpose is to be prepared to justify charging some portion of professional supervision, evaluation time of the FDTA-Valleys staff to projects funded by foundations.

Identify projects that can be considered to be beneficial to environment or how the project could be modified so that it would appeal to foundations funding environmental project.

Review websites and other information from foundations funding environmental projects. **End of September**

As foundation websites are reviewed, also look for other ways that the FDTA-Valleys projects could be described without distorting their purposes. For example, most of the food chain projects have an important community institutional development objective, others might be described as benefitting women. **End of September**

Hacer una lista de multinacionales de Estados Unidos y otros países, las direcciones de sus oficinas, Directores/Gerentes de oficinas en Cochabamba o en Bolivia. Tom proporcionará una lista de empresas de Estados Unidos que es de hace muchos años. Contactar a la Cámara Americana de Comercio, Embajadas de países europeos, asiáticos, etc. Coordinar visitas de Fernando y Edgar. Empezar a hacer las llamadas. **Primera presentación para fines de agosto, luego, cada semana.**

Trabajar con Carlos Laserna para la metodología de seguimiento de los contactos hechos en la comunidad empresarial, prensa y otros. Coordinar las listas de correo/contactos. **Permanente**

Calcular los costos indirectos de la FDTA-Valles. El propósito es estar preparados para justificar cargar alguna parte de supervisión profesional, tiempo de evaluación del personal de la FDTA-Valles a los proyectos financiados por fundaciones.

Identificar los proyectos que pueden considerarse beneficiosos para el medioambiente o cómo se podría modificar el proyecto de manera que resulte atractivo para las fundaciones que financian proyectos medioambientales.

Revisar los sitios en la red y otra información acerca de las fundaciones que financian proyectos medioambientales. **Fines de septiembre**

A medida que se revisan los sitios en la red de las fundaciones, buscar también otras maneras en las que se puede describir los proyectos de la FDTA-Valles sin distorsionar sus propósitos. Por ejemplo, la mayoría de los proyectos de cadenas alimenticias tienen un importante objetivo de desarrollo institucional de la comunidad, otros podrían describirse como beneficiosos para las mujeres. **Fines de septiembre**

Prepare brochure: keep it simple, Spanish and English, stock photos, list Board of Directors and affiliations. Describe a model project – costs and benefits. Appeal for financial support and “For more information contact...” **End of September**

Preparar el folleto: mantenerlo simple, en español e inglés, con las fotos existentes, una lista de los miembros del Directorio y sus afiliaciones. Describir un modelo de proyecto (costos y beneficios). Pedir apoyo financiero. “Para más información contactar...” **Fines de septiembre**

C. Case Statement

1. Background and Setting

The Agricultural Technology Development Foundation for the Valleys (FDTA-Valleys) is a non-profit institution founded in 2000 whose mission is to contribute to the reduction of rural poverty by bringing a business model to agricultural, food processing and marketing in the Valleys region of Bolivia.

The FDTA-Valleys combines public and private funds in a unique structure to provide financial and technical aid through NGO partners and other local organizations to improve production, post-harvest management, processing, and marketing of specific crops produced by small farmers.

The FDTA serves all or parts of the Departments of Chuquisaca, Cochabamba, Tarija and Santa Cruz, located on the eastern slope of the Andes.

Small and mid-sized landholders producing vegetables and fruits characterize this semi-arid area. The Valleys produces a preponderance of the fresh produce of Bolivia and contains approximately 26% of the rural population of Bolivia or about 148,000 families, dependent on agricultural activities.

Government-sponsored agricultural extension programs have traditionally concentrated their resources on cash crops and animal production of larger landholders.

C. Descripción de Caso

1. Antecedentes y Ubicación

La Fundación para el Desarrollo de Tecnología Agropecuaria para los Valles (FDTA-Valles) es una institución sin fines de lucro fundada el año 2000 cuya misión es contribuir a la reducción de la pobreza rural trayendo un modelo empresarial a la agricultura, el procesamiento y mercadeo de alimentos a la región de los Valles de Bolivia.

La FDTA-Valles combina fondos públicos y privados en una estructura única para brindar apoyo financiero y técnico a través de ONGs asociadas y otras organizaciones locales para mejorar la producción, manejo poscosecha, procesamiento y mercadeo de cultivos específicos producidos por pequeños agricultores.

La FDTA sirve a todo o parte de los departamentos de Chuquisaca, Cochabamba, Tarija y Santa Cruz, localizados en la falda oriental de Los Andes.

Los propietarios de pequeñas o medianas extensiones de tierra que producen hortalizas o frutas son una característica de esta área semiárida. Los valles producen una parte preponderante de los productos frescos de Bolivia y contienen aproximadamente el 26% de la población rural de Bolivia o alrededor de 148.000 familias, que dependen de las actividades agrícolas.

Los programas de extensión agrícola patrocinados por el gobierno han concentrado tradicionalmente sus recursos en cultivos comerciales y producción de animales de propietarios de extensiones mayores.

Technology transfer and credit for small and mid-sized producers and smaller processors have been very limited. The purpose of the FDTA-Valleys is to rebalance this allocation of resources.

In addition, part of the Valleys region is adjacent to the Chapare, the principal area of illegal coca production in Bolivia.

Improving rural family incomes in the Valleys will reduce the migration of farmers to coca production and reduce the economic pressure to produce coca in the Valleys region.

2. Fast Start/Measurable Impact

The application of the market-driven business approach to agricultural development is rapidly proving itself to be resoundingly successful.

Within just a few months of starting operations, the FDTA-Valleys staff identified and sponsored the implementation of improvements in production and post-harvest handling of onions, an important cash crop in the region.

The income benefits have already positively affected more than 2,700 families in the region. These projects financed by the FDTA are for 18-24 months and with sufficient resources to provide the sustained improvement that will lead to long lasting changes in agricultural practices.

Follow-up with participants is provided by the collaborating NGOs and strengthened community organizations. Similar interventions are underway for other crops in the region.

In accordance with its market and private sector orientation, the FDTA-Valleys has reached across commodity lines to develop SIMA, a radio-based agricultural price information program.

La transferencia de tecnología y el crédito para los pequeños y medianos productores y los procesadores más pequeños, han sido muy limitados. El propósito de la FDTA-Valles es volver a equilibrar esta asignación de recursos.

Además, parte de la región de los Valles es adyacente al Chapare, la principal área de producción ilegal de coca en Bolivia.

Mejorar los ingresos de las familias rurales en los Valles reducirá la migración de los agricultores a la producción de coca y la presión económica para producir coca en la región de los Valles.

2. Inicio Rápido/Impacto Mensurable

La aplicación del enfoque empresarial orientado al desarrollo agrícola está probando rápidamente tener un éxito resonante.

A sólo pocos meses de haber comenzado sus operaciones, el personal de la FDTA-Valles identificó y patrocinó la implementación de mejoras en producción y manejo poscosecha de la cebolla, un importante cultivo comercial en la región.

Los beneficios e ingresos ya han afectado positivamente a más de 2.700 familias en la región. Estos proyectos financiados por la FDTA son para 18 a 24 meses con recursos suficientes para proporcionar la mejora sostenible que conducirá a cambios duraderos en las prácticas agrícolas.

Las ONGs que colaboran y las organizaciones de la comunidad fortalecidas proporcionan el seguimiento a los participantes. Se están desarrollando intervenciones similares para otros cultivos similares en la región.

De acuerdo con su orientación hacia el mercado y el sector privado, la FDTA-Valles ha abarcado varias líneas de productos para desarrollar el SIMA, un programa agrícola de información de precios transmitido por radio.

The project, which aims to be self-sustaining within a few years, relies on several national and regional networks and copies the USDA data-gathering system. While there has been market information for producers of cash crops, until now there had been only scattered information for small producers.

3. Structure of the FDTA

The FDTA-Valleys has a technical staff of agricultural production and marketing specialists, grants administrators, and support staff. It was created in March 2000 and is governed by a 72 member Assembly that elects a 12 member Board of Directors.

Financing for improvement projects is made through the Competitive Fund for Innovation, (FCI) so that donors such as foreign foundations, international organizations and foreign governments can direct funds to well-planned and supervised projects.

After an initial start-up period, the FDTA-Valleys operational costs will be supported by the income from another fund, Endowment Fund, which itself will be funded in part by contributions from the beneficiaries of the projects, their allied organizations, and by national and international foundations.

A single Board of Trustees governs the assets of the FDTA-Valleys. The Andean Corporation Development manages the funds' assets.

4. Unique Elements of the FDTA Approach

- Focus on small farming as a business: markets and customers drive successful businesses. Food production, processing and marketing are in private hands. The FDTA recognizes that the profit motive must be harnessed for agricultural improvements. The bottom line is improved family income.

El proyecto, que apunta a ser auto sostenible dentro de unos pocos años, se basa en varias redes nacionales y regionales y copia el sistema de recolección de datos de USDA. Si bien ha habido información para productores de cultivos comerciales, hasta ahora sólo ha habido información dispersa para pequeños productores.

3. Estructura de la FDTA

La FDTA-Valles tiene personal técnico de especialistas en producción y mercadeo agrícola, administradores de donaciones y personal de apoyo. Creada en marzo de 2000, está regida por una Asamblea de 72 miembros que eligen un directorio compuesto por 12 miembros.

El financiamiento para los proyectos de mejoras se hace a través del Fondo Competitivo de Innovación (FCI) de manera que los donantes tales como fundaciones extranjeras, organizaciones internacionales y gobiernos extranjeros puedan dirigir fondos a proyectos bien planificados y supervisados.

Después de un período inicial de arranque, los costos operativos de la FDTA-Valles serán respaldados por los ingresos de otro fondo, el Fondo Dotal, que en sí mismo será financiado en parte por contribuciones de los beneficiarios de los proyectos, sus organizaciones aliadas y por fundaciones nacionales e internacionales.

Un único Consejo de Administración rige los activos de la FDTA-Valles. La Corporación Andina de Fomento maneja los activos del fondo.

4. Elementos únicos del enfoque de la FDTA

- Enfocarse en la pequeña agricultura como un negocio: mercados y clientes dirigen negocios exitosos. La producción, procesamiento y mercadeo de alimentos están en manos privadas. La FDTA reconoce que se puede aprovechar el móvil de rentabilidad para lograr mejoras en la agricultura. Lo primordial es mejorar los ingresos familiares.

- Focus on crops, selected by the FDTA because of their widespread cultivation, yet susceptible to significant improvement through proven technology.

For example, 2,700 participating onion growers enjoyed a 10% first year increase in net income because of project induced grading, drying after harvest, and bagging. (Other low-tech, low cost, high impact changes have had similar impacts on chili pepper growers.)

The FDTA analysis of farm to market to processor to retailer, yields opportunities for interventions. Other crops identified to date include, locoto (type of chili pepper), tomatoes, organically grown spices, and other fruits and vegetables.

- Focus on long-term support. The FDTA is in the beginning stages of obtaining the resources for sustained and significant improvement in rural incomes.

If there is any lesson learned from the past assistance efforts in Latin America, it is that one-time projects have little lasting effect, regardless of their design. Permanent changes in traditional practices require sustained efforts over long periods of time.

- Focus on accountability. The FDTA, through checks and balances in its governance rules, professional funds management, and transparent accounting, gives confidence to donors that contributions will be used according to plan.
- Focus on private-public collaboration in funding. The FDTA-Valleys' charter permits the unique combination of funding from Bolivian and bilateral donors, local governments, international organizations, local and foreign non-profit organizations, and private for-profit firms. However, none of this

- Enfocar los cultivos, seleccionados por la FDTA debido a su cultivo ampliamente difundido, aunque susceptibles de mejoras importante a través de tecnología comprobada.

Por ejemplo, 2.700 productores de cebolla que participan en el proyecto disfrutaron de un aumento en ingresos netos de 10% el primer año, porque el proyecto indujo a la clasificación, secado después de la cosecha y embolsado. (Otros cambios con poca tecnología, bajo costo y alto impacto han tenido efectos similares en los cultivos de locoto).

El análisis de la FDTA del proceso desde la finca al mercado al procesador y a vendedor al por menor, brinda oportunidades de intervención. Otros cultivos identificados hasta la fecha incluyen el locoto, tomate, especies cultivadas orgánicamente y otras frutas y hortalizas.

- Concentrarse en apoyo a largo plazo. La FDTA está en las etapas iniciales de la construcción de los recursos para mejoras sostenibles e importantes de los ingresos rurales.

Si existe alguna lección en anteriores actividades de asistencia en América Latina, es que los proyectos que se ejecutan por una única vez no tienen efecto duradero, independientemente de su diseño. Los cambios permanentes en prácticas de agricultura y mercadeo de alimentos exigen trabajo sostenido por períodos largos.

- Se concentra en la responsabilidad. La FDTA, mediante verificaciones y balances en sus reglas, manejo profesional de fondos y contabilidad transparente, les da a los donantes la confianza de que sus contribuciones se usarán de acuerdo con lo planificado.
- Se concentra en la colaboración de donantes públicos y privados en el financiamiento. Los estatutos de la FDTA-Valles permiten la combinación única de financiamiento de donantes bolivianos y bilaterales, gobiernos locales, organizaciones internacionales, organizaciones sin fines de lucro locales y extranjeras y empresas privadas. Sin

funding is guaranteed.

5. The FDTA Seeks Support

Support is needed for the Competitive Fund for Innovation for specific projects – either crop-focused or projects such as the market information service that benefit producers of many different crops.

Resources contributed for these purposes may be combined with other funds to provide sustained and long-term involvement in the sector.

Additional support is also sought for the Endowment Fund, which generates income to support the operating costs of the FDTA.

D. Cover Letter/Letter of Inquiry

Dear _____

The Agricultural Technology Development Foundation for the Valleys (FDTA-Valleys) is a non-profit institution founded in 2000 whose mission is to reduce rural poverty by bringing a business model to agricultural, food processing and marketing in the Valleys region of Bolivia.

The FDTA-Valleys combines public and private funds in a unique structure to provide financial and technical aid through NGO partners to improve production, post-harvest management, processing, and marketing of specific crops produced by small producers.

The FDTA serves all or parts of the Departments of Chuquisaca, Cochabamba, Tarija and Santa Cruz, located on the eastern slope of the Andes. This semi-arid area is characterized by small and mid-sized landholders, producing vegetables and fruits rather than basic grains, tubercles or cattle of other regions.

embargo, nada de este financiamiento está garantizado.

5. La FDTA Busca Apoyo

Se necesita apoyo para el Fondo Competitivo de Innovación para proyectos específicos, ya sean enfocados a cultivos o proyectos tales como el servicio de información de mercado que beneficia a los productores de muchos diferentes cultivos.

Los recursos que se contribuyen para estos propósitos pueden estar combinados con otros fondos para proveer participación sostenible y a largo plazo en el sector.

También se busca apoyo adicional para el Fondo Dotal, cuyos ingresos respaldan los costos operativos de la FDTA.

D. Cubierta/Carta de Averiguación

Estimado _____

La Fundación para el Desarrollo de Tecnología Agropecuaria para los Valles (FDTA-Valles) es una institución sin fines de lucro fundada el 2000, cuya misión es reducir la pobreza rural trayendo un modelo empresarial a la agricultura, así como el procesamiento y mercadeo de alimentos en la región de los Valles de Bolivia.

La FDTA-Valles combina fondos públicos y privados en una estructura única para brindar apoyo financiero y técnico a través de ONGs asociadas para mejorar la producción, manejo de poscosecha, procesamiento y mercadeo de cultivos específicos producidos por pequeños agricultores.

La FDTA sirve a todo o parte de los Departamentos de Chuquisaca, Cochabamba, Tarija y Santa Cruz, localizados en la falda oriental de Los Andes. Esta área semi-árida se caracteriza por propietarios de pequeñas o medianas extensiones de tierra que producen hortalizas o frutas en vez de los granos básicos, tubérculos o ganado de otras regiones.

The Valleys produces a preponderance of the fresh produce of Bolivia and contains approximately 26% of the rural population of Bolivia or about 148,000 families dependent on agricultural activities.

Government-sponsored agricultural improvement programs have traditionally concentrated their resources on cash crops and animal production of larger landholders.

Technology transfer and credit for small and mid-sized farmers and smaller processors have been very limited. The purpose of the FDTA-Valleys is to rebalance this allocation of resources.

In addition, part of the Valleys region is adjacent to the Chapare, the principal area of illegal coca production in Bolivia. Improving rural family incomes in the Valleys will reduce the migration of farmers to coca production and reduce the economic pressure to produce coca in the Valleys region.

In the 18 months since inception, the FDTA-Valleys has fielded 8 separate projects that will increase incomes of more than _____ producer families. An additional seven projects are pending, assisting about _____ families.

The first projects assisted producers in five separate areas to improve the cultivation, post-harvest handling, and marketing of onions, an important cash crop in the region.

Other projects underway include interventions in the farming, processing, and marketing of chili peppers and oregano. Pending projects are for tomatoes, peaches, table grapes, and peanuts.

Projects are 18 months to two years in duration and include sufficient resources to provide the sustained improvement that will lead to long lasting change.

Los Valles producen una parte preponderante de los productos frescos de Bolivia y contienen aproximadamente el 26% de la población rural de Bolivia o alrededor de 148.000 familias, que dependen de las actividades agrícolas.

Los programas de extensión agrícola patrocinados por el gobierno han concentrado tradicionalmente sus recursos en cultivos comerciales y producción de animales de propietarios de extensiones mayores.

La transferencia de tecnología y el crédito para los pequeños y medianos agricultores y los procesadores más pequeños, han sido muy limitados. El propósito de la FDTA-Valles es volver a equilibrar esta asignación de recursos.

Además, parte de la región de los Valles es adyacente al Chapare, la principal área de producción ilegal de coca en Bolivia. Mejorar los ingresos de las familias rurales en los Valles reducirá la migración de los agricultores a la producción de coca y la presión económica para producir coca en la región de los Valles.

En los 18 meses desde su concepción, la FDTA-Valles ha implementado 8 proyectos diferentes en el campo, que aumentarán los ingresos de más de _____ familias de productores. Otros siete proyectos están pendientes, dando asistencia a cerca de _____ familias.

Los primeros proyectos brindaron asistencia a los agricultores en 5 áreas diferentes para mejorar el cultivo, manejo de poscosecha y mercadeo de la cebolla, un importante cultivo comercial en la región.

Otros proyectos en ejecución incluyen intervenciones en el cultivo, procesamiento y mercadeo de locoto y orégano. Hay proyectos pendientes para tomate, durazno, uva de mesa y maní.

Los proyectos tienen entre 18 meses y 2 años de duración e incluyen recursos suficientes para proporcionar la mejora sostenible que conducirá a cambios duraderos.

By partnering with local organizations such as cooperatives, producers/processor organizations, and peasant organizations, follow-up is more assured.

The FDTA-Valleys has reached across commodity lines to develop SIMA, a radio-based agricultural information program, the first in the country that provides national broadcast of daily wholesale prices for major market centers.

The FDTA-Valleys' staff includes _____ Agro-economists, _____, and _____, and support staff for grants administration. The FDTA-Valleys is governed by an assembly of representatives of producer organizations, processors, and other stakeholders in the agricultural sector.

Support is needed for specific projects – either crop-focused or projects such as the market information service which benefit producers of different crops.

Resources contributed for these purposes may be combined with other funds to provide sustained and long-term involvement in the sector. Additional support is also sought for operating expenses of the FDTA-Valleys.

I would like to hear from you about the interest that your organization may have in financial support for our work or in partnering with us in specific projects.

Please send to me grant application information and any other guidance about your foundation that would be helpful to us.

E. Locoto Project Description

In the Municipality of Colomi, about 70 km from Cochabamba, the principal cash crop is locoto, a type of chili pepper.

Asociándose con organizaciones locales tales como cooperativas, organizaciones de productores, procesadores y organizaciones de campesinos, se asegura más el seguimiento.

La FDTA-Valles ha abarcado líneas de productos para desarrollar SIMA, un programa agrícola de información de precios transmitido por radio, el primero en el país que brinda emisión nacional de precios al por mayor diariamente para los más importantes centros de mercado.

El personal de la FDTA-Valles incluye _____ Economistas Agrícolas, _____, y _____, y personal de apoyo para la administración de las donaciones. La FDTA-Valles está regida por una asamblea de representantes de organizaciones de productores, procesadores y otros grupos de interés en el sector agrícola.

Se necesita apoyo para proyectos específicos, ya sean enfocados a cultivos o proyectos tales como el servicio de información de mercado que beneficia a los productores de muchos cultivos diferentes.

Los recursos que se contribuyen para estos propósitos pueden estar combinados con otros fondos para proveer participación sostenible y a largo plazo en el sector. También se busca apoyo adicional para los gastos operativos de la FDTA-Valles.

Me gustaría tener noticias suyas acerca del interés que su organización pueda tener para brindar apoyo financiero para nuestro trabajo o en asociarse con nosotros en proyectos específicos.

Por favor envíe información sobre solicitud de donaciones y cualquier otra orientación acerca de su fundación que nos pudiera servir.

E. Descripción del Proyecto de Locoto

En el Municipio e Colomi, a aproximadamente 70 km. de Cochabamba, el principal cultivo comercial es el locoto, un tipo de ají.

Although this chili pepper is one of the most popular, traditional condiments in Bolivia and is exported in small quantities to Argentina, producer incomes to the approximately 850 locoto producers in Colomi have declined.

1. The Problem

Uneven demand and low production from increasing infestation with pests and diseases and excessive use of chemicals making production more expensive, have caused incomes to decrease.

In addition traditional farming practices tend to limit the duration of the growing season so that producers' production arrive to markets during a short period of time, depressing prices.

Wholesale prices during peak harvest are about 80% less than at the periods of greatest scarcity.

Fresh locoto at the retail level is marked-up about 300% above farm gate levels because the retailers sort the produce and package for consumers. Producers could keep some of this income if classification were done on the farm.

In addition to the problem of agricultural incomes, some farming practices are having a deleterious effect on the environment and public health. The frequency of diseases and pests has driven some of the producers to move to untilled or forested land, burning the vegetation first in order to create "healthy" soil.

Erosion of the soil has notably increased. Moreover, the excessive use of chemicals has affected producers' family health.

Aunque este ají es uno de los condimentos más populares y tradicionales en Bolivia y se exporta en pequeñas cantidades a Argentina, los ingresos para los aproximadamente 850 productores de locoto de Colomi han disminuido.

1. El Problema

La demanda desigual y la baja producción debido a una creciente infestación con plagas y enfermedades y el excesivo uso de productos químicos que hacen que la producción sea más costosa, han ocasionado la disminución de los ingresos.

Además, las prácticas tradicionales de cultivo tienden a limitar la duración de la época de cultivo, de manera que la producción de los agricultores llega al mercado durante un corto período, causando la depresión de los precios.

Los precios al por mayor durante la temporada alta de la cosecha son de alrededor de 80% menos que en los períodos de gran escasez.

El locoto fresco a la venta al por menor está en alrededor de 300% por encima del nivel de precio en finca porque los vendedores al por menor escogen el producto y lo empacan para los consumidores. Los agricultores podrían mantener algo de estos ingresos si la clasificación se haría en las fincas.

Además del problema de los ingresos agrícolas, algunas prácticas de cultivo tienen un efecto perjudicial en el medioambiente y la salud pública. La frecuencia de las enfermedades y plagas ha llevado a algunos de los agricultores a moverse hacia tierras sin títulos de propiedad o boscosas, quemando primero la vegetación para crear suelo "sano".

La erosión del suelo ha aumentado notoriamente. Más aún, el excesivo uso de productos químicos ha afectado la salud de las familias de los agricultores.

Another problem addressed by the project is the ineffectiveness of local producers' organizations. They have been unable to provide leadership, for example, to intervene for producers in marketing to intermediaries.

Finally, this project indirectly addresses coca production in Bolivia. Colomi is close enough to Chapare, the main area of coca production that producers, failing to make adequate income with their food crops, are migrating to nearby coca-growing areas. Success with this project will mean that this migration is less likely.

2. The Project

The project, funded with US_____, began in December 2001 and will continue until June 2003 or about U\$180 per family. By the end of the project, the annual benefits per family are estimated to be equal to this investment.

The implementing organizations are Foundation to Promote and Research Andean Products (PROINPA), Agricultural Farmer/Producer Association (PROTAL), and other organizations closely linked with small producer activities in the community. The purposes of the project are to:

- Raise family incomes by 25% for more than 400 families through improved farm practices and expanded regional, national and international markets; and indirectly affect the balance of the locoto producers.
- Strengthen local processing plants for drying and grinding the chilies.

Otro problema que debe ser manejado por el proyecto es la inefficiencia de las organizaciones de agricultores del lugar. Han sido incapaces de lograr liderazgo, por ejemplo, para intervenir en la comercialización con los intermediarios en favor de los agricultores.

Finalmente, este proyecto se ocupa indirectamente de la producción de coca en Bolivia. Colomi está lo suficientemente cercano al Chapare, la principal área de producción de coca, a la que los agricultores, en su fracaso de lograr ingresos adecuados por sus cultivos, están migrando para establecerse en áreas cercanas a las de cultivo de coca. El éxito de este proyecto significará una posible disminución de la migración.

2. El Proyecto

El proyecto, financiado con \$US _____, comenzó en diciembre de 2001 y continuará hasta junio de 2003 o alrededor de \$US 180 por familia. Se calcula que, al terminar el proyecto, los beneficios anuales por familia serán iguales a esta inversión.

Las organizaciones ejecutoras son PROINPA Promoción e Investigación de Productos Andinos (PROTAL), Asociación Agropecuaria Campesina (PORTAL) y otras organizaciones estrechamente ligadas a las actividades de pequeños productores de la comunidad. Los objetivos del proyecto son:

- Aumentar los ingresos familiares en 25% para más de 400 familias, mediante prácticas mejoradas de cultivos y expansión de los mercados regionales, nacionales e internacionales, e indirectamente influir en el punto de equilibrio de los productores de locoto.
- Fortalecer las plantas locales de procesamiento para secado y molido de ají.

- Change farm practices with regard to the use of chemicals to reduce damage to family health and the environment and identify the chemicals that will most effectively resist the threats to plants.
 - Strengthen local farmers' organizations – CORACAS.
 - Reduce slash and burn farming.
 - Reduce economic pressure to switch to coca production or to migrate to Chapare.
- Cambiar las prácticas de cultivo respecto al uso de productos químicos para reducir el daño ocasionado a la salud de las familias y el medioambiente, identificar los productos químicos que resisten más efectivamente las amenazas a las plantaciones.
 - Fortalecer las organizaciones de agricultores, CORACAS.
 - Reducir las prácticas de tala y quema de vegetación.
 - Reducir la presión económica que lleva a cambiar el cultivo de locoto por el de coca o a migrar al Chapare.

3. Activities

a. Improved Practices

Country Schools (ECAs) are being held in all the communities within the target area. Each school has between 20-35 farmers participating, meeting 6-9 times.

These are very practical classes using the more than 20 demonstration plots that the project has developed and covering such topics as management of pesticides and other chemicals, soil management, and how to manage the chronic diseases and pests of the locoto. The “classes” are held in the participants’ fields alongside the demonstration plots.

Test plots have also been established to assess alternative strategies for reducing chemical use and other alternatives to traditional practices.

Nurseries of selected varieties have also been started in each of the communities in which ECAs are taking place. Assistance is offered in the management of these nurseries and their integration into the demonstration plots.

3. Actividades

a. Prácticas mejoradas

Se están poniendo en práctica Escuelas de Campo (ECAs) en todas las comunidades comprendidas en el área meta. En cada escuela participan entre 20 y 35 agricultores que se reúnen entre 6 y 9 veces.

Las clases son muy prácticas, utilizan las más de 20 parcelas de demostración que ha desarrollado el proyecto y cubren temas tales como manejo de pesticidas y otros productos químicos y cómo manejar las enfermedades y plagas crónicas del locoto. Las “clases” se llevan a cabo en los terrenos de los participantes que están al lado de la parcelas de demostración.

También se han establecido parcelas de prueba para evaluar estrategias alternativas para reducir el uso de productos químicos y otras alternativas para prácticas tradicionales.

Asimismo, se han implementado viveros de variedades seleccionadas en cada una de las comunidades en las que se están poniendo en práctica las ECAs. Se ofrece asistencia en el manejo de estos viveros y su integración en las parcelas de demostración.

In April the project held a “Locoto Field Day” to display the impact of the project. They saw the dramatic difference in output of traditional locoto production methods and those introduced by the project. About 400 locoto farmers attended.

b. Marketing

Project staff is working with the Bolivian Embassy in Argentina to understand how barriers might be lifted to the legal export of locoto to Argentina. Issues of quality, reliability of supply, pest and disease standards, and packaging have been explored. Project staff has also been working with Bolivian food retailers so that the national market can be expanded.

Another element of marketing has been working with the owners and managers of the drying and grinding plants in the area. They need, both technical assistance to improve the quality of their product and at the same time assurance of a steady supply of quality fresh locoto.

c. Strengthen local organizations

Project staff continues to work with local peasant organizations to strengthen their business skills. A locoto growers’ organization is being developed, open to all locoto farmers.

4. Impact

With the project underway only a few months, there are no data which show increased family incomes. Anecdotal evidence indicates that farmers who have followed the improved methods have increased the quality and quantity of their production.

En abril el proyecto realizó un “Día del Locoto” para mostrar el impacto del proyecto. Vieron la enorme diferencia en los resultados de los métodos de producción tradicional de locoto y aquellos introducidos por el proyecto. Asistieron cerca de 400 productores de locoto.

b. Mercadeo

El personal del proyecto está trabajando con la Embajada de Bolivia en Argentina para poder comprender cómo se podrían suprimir las barreras a la exportación legal de locoto a Argentina. Se ha estudiado los temas de calidad, suministro confiable, medidas estándar para plagas y enfermedades y empaque. El personal del proyecto también ha trabajado con vendedores al por menor Bolivianos para poder expandir el mercado nacional.

Otro elemento de mercadeo ha sido el trabajo con propietarios y gerentes de plantas de secado y molido comprendidas en el área. Ellos necesitan asistencia técnica para mejorar la calidad de su producto, pero también la seguridad de un suministro estable de locoto fresco de buena calidad.

c. Fortalecimiento de organizaciones locales

El personal del proyecto continúa trabajando con organizaciones campesinas locales para fortalecer su capacidad en negocios. Se está desarrollando una organización de productores de locoto abierta a todos los productores que trabajan en ese rubro.

4. Impacto

Puesto que el proyecto está en curso por sólo unos pocos meses, no hay datos que muestren el incremento de los ingresos familiares. Evidencias anecdóticas indican que los agricultores que han seguido los métodos mejorados han mejorado la calidad y aumentado la cantidad de su producción.

Equally important, they have been able to extend the growing season so that some of their harvest has been delivered after peak production of other farmers, allowing them to earn more.

5. Follow-up

Even after the project is completed, there will be continued assistance to the locoto farmers. An important goal of the project is the strengthening of the organizations that are most closely associated with the farmers:

The local CORACAS, is a community, level peasant organization, and PROTAL, which is the processor and intermediary of the locoto. PROTAL has a clear financial stake in the continued production of quality locoto.

In addition, the FDTA-Valleys will be supporting two other locoto improvement projects in the area. Just as the FDTA-Valleys has brought together participating onion growers, there is also a “locoto summit” planned, which will unite locoto growers from several distinct communities.

F. Non-traditional Products Project Description

Family income among small producers in the Department of Chuquisaca is the lowest in the Valleys region.

Farmers cultivate corn, wheat and potatoes using traditional methods, with low productivity and little market orientation. Others may also have small herds of sheep and goats. Farm families are abandoning the countryside in search of jobs in the towns and cities or migrating to the coca growing areas.

Crops for which there is a market demand may offer a source of income and employment for rural families. Nearly four years ago, agronomists began a search for crops that could be grown in this region and for which there continues to be national and/or international demand.

Igualmente importante es el hecho de que han podido extender la época de cultivo de manera que parte de su cosecha ha sido entregada después de la época alta de producción de otros agricultores, permitiéndoles ganar más.

5. Seguimiento

Aún después de que se haya concluido el proyecto, habrá asistencia continua a los productores de locoto. Una meta importante del proyecto es el fortalecimiento de las organizaciones más estrechamente ligadas a los productores:

CORACAS, que es una organización comunitaria y campesina, y PROTAL, que es la procesadora e intermedia de locoto. PROTAL tiene un claro interés financiero en la producción continua de locoto de buena calidad.

Además, la FDTA-Valles dará apoyo a otros dos proyectos de mejora de locoto en el área. Así como ha logrado unir a los productores de cebolla que participan en el proyecto, también está planificando una “reunión de productores de locoto” que unirá a los productores de varias comunidades.

F. Descripción del Proyecto de Cebolla

Los ingresos familiares entre los pequeños productores del Departamento de Chuquisaca son los más bajos en la región de los Valles.

Los agricultores cultivan maíz, trigo y papa usando los métodos tradicionales, con baja productividad y poca orientación al mercado. Otros pueden tener también pequeños rebaños de ovejas y cabras. Las familias de agricultores están abandonando el campo en búsqueda de empleo en los pueblos o ciudades o migrando a las áreas de producción de coca.

Los cultivos para los cuales existe demanda pueden ofrecer una fuente de ingresos y empleo para las familias del campo. Hace casi cuatro años, los agrónomos comenzaron a buscar cultivos que podrían producirse en esta región y para los cuales continúa existiendo demanda nacional y/o internacional.

Among the crops that offered great possibilities are oregano, capers, pumpkins, and pistachio. Genetic material has been obtained and nursery plantings are underway. Taking these ideas to the small producers with proven technologies for cultivation, harvesting, and processing, and a market orientation remains to be completed.

1. The Problem

Continued cultivation of traditional crops may allow most producer families only to continue their hand to mouth existence. However, given their inefficient methods of production of these crops there would seem to be little likelihood that incomes will increase.

In spite of their low incomes, small producers chronically misuse fertilizer and other chemicals, damaging the environment and the health of their families, and adding to the inefficiency of their labors. This particular region has suffered also from the excessive cutting of trees and shrubs for firewood and in the search for “healthy” soil, also damaging the environment.

The small producers have little experience with the marketplace.

While the climate and soil conditions lend themselves to many crops for which there is a ready market, the poor condition of roads and the lack of a cold chain limit the crops that are feasible to introduce.

2. The Project

This project will increase the family incomes of 400 small producers in the Department of Chuquisaca, in the provinces of Tomina, Villa Serrano, Sudañez and Oropeza, by 25% annually. The producers are members of cooperatives allied with AGROCENTRAL.

Entre los cultivos que ofrecían grandes posibilidades están orégano, alcaparra, zapallo y pistacho. Se ha obtenido el material genético y se están implementando los viveros para las plantaciones. Todavía queda por completar la tarea de llevar estas ideas a los pequeños agricultores con tecnología probada para cultivo, cosecha y procesamiento y orientación al mercado.

1. El Problema

La producción continua de cultivos tradicionales puede permitir que la mayoría de las familias apenas puedan continuar subsistiendo con sus propios productos. Sin embargo, dados los ineficientes métodos de producción de estos cultivos, parecería haber una muy pequeña probabilidad de que los ingresos puedan aumentar.

A pesar de sus bajos ingresos, los pequeños agricultores hacen un mal uso crónico de fertilizantes y otros productos químicos, dañando el medioambiente y la salud de sus familias y aumentando la ineficiencia de su trabajo. Esta región en particular ha sufrido también la excesiva tala de árboles y arbustos para leña y en busca del suelo “sano”, dañando también el medioambiente.

Los pequeños productores tienen muy poca experiencia con mercados.

Si bien el clima y las condiciones del suelo se prestan para muchos cultivos para los que hay un mercado listo, el mal estado de los caminos y la falta de una cadena de frío limitan los cultivos que es posible introducir.

2. El Proyecto

Este proyecto va a incrementar en un 25% los ingresos anuales de las familias de 400 productores pequeños en el Departamento de Chuquisaca, en las provincias de Tomina, Villa Serrano, Sudañés y Oropeza. Los agricultores son miembros de las cooperativas asociadas con AGROCENTRAL.

This organization and the Society for International Development Cooperation (SOCODEVI), will participate in the implementation of the project, using their staff to provide technical assistance to producers and processors.

There are an additional 800 families that are members of these cooperatives and will be indirect beneficiaries of this Project. If cultivation and marketing of non-traditional crops are successful with the group of 400 farmers, the others will want to add these crops as well.

On December 14, 2001, an agreement with AGROCENTRAL and its partner SOCODEVI was signed. The FDTA-Valleys will provide Bs.803,48 and the collaborators will provide BS.836,285.

AGROCENTRAL will also make a contribution of 15% of the project budget to the Endowment Fund of the FDTA-Valleys, from which the income will be used to pay the FDTA-Valleys operating expenses after the start-up period. The project will have a duration of 22 months.

Cultivation and marketing of oregano has been selected as the first non-traditional crop to be developed in this project. The FDTA-Valleys has been able to draw upon research done in Bolivia in the recent past and on cultivation and marketing consultants who have outlined the necessary steps for a successful project.

By mid year 2002, there were about 100 producers who had started plots with oregano and were beginning to see some ready for harvest. The consultant reported that the interest generated by the crop was so intense that hundreds of additional producers were clamoring to become part of the project.

By the end of the second year it is planned that there will be 30 hectares of oregano in production of which 15 hectares will be using a new drip irrigation system. It is expected that there will be 60 metric tons produced by the end of the project.

Esta organización y la Sociedad de Cooperación para el Desarrollo Internacional (SOCODEVI), participarán en la implementación del Proyecto, usando a su personal para que provean de asistencia técnica a productores y procesadores.

Adicionalmente hay 800 familias que son miembros de estas cooperativas y que serán beneficiarios indirectos de este Proyecto. Si los cultivos y mercadeo de cultivos no tradicionales son exitosos son los grupos de 400 productores, el resto de los productores querrán añadir estos cultivos también.

El 14 de diciembre de 2001, se firmó un convenio con AGROCENTRAL y su asociado SOCODEVI. La FDTA-Valles proporcionará Bs.803.481 y los colaboradores proporcionarán Bs.836.285.

AGROCENTRAL hará también una contribución del presupuesto del proyecto al Fondo Dotal de la FDTA-Valles, cuyo capital será usado para pagar los gastos operativos de la FDTA-Valles después del periodo de arranque. El proyecto tendrá una duración de 22 meses.

Se ha seleccionado el cultivo y comercialización de orégano como el primer cultivo no tradicional que se desarrollará en este proyecto. La FDTA-Valles ha podido usar la investigación hecha en Bolivia en el pasado reciente y las consultorías sobre cultivo y comercialización que han diseñado los pasos necesarios para un proyecto exitoso.

Para mediados del año 2002, habían cerca de 100 agricultores que habían comenzado a sembrar orégano en sus parcelas y empezaban a ver algo ya listo para la cosecha. El consultor informó que el interés generado por el cultivo era tan grande que cientos de otros agricultores rogaban ser parte del proyecto.

Para fines del segundo año se ha planificado que habrá 30 hectáreas de orégano en producción, de las cuales 15 hectáreas estarán usando un nuevo sistema de irrigación por goteo. Se espera que habrá una producción de 60 TM para el fin del proyecto.

In addition, 10 field-drying machines will be installed and adequate storage for the dried product will be built in Sucre. The 60 metric tons of product will be destined for the national market, substituting for oregano that is now being imported. The sale of this quantity of oregano is expected to net about U\$100,000 to the participating producers.

The project will also consider the feasibility of introducing cultivation and marketing of capers, pistachio, and pumpkins, among others. By the end of September 2003, the project will have 10 hectares experimentally planted in some or all of these crops.

3. Follow-up

In addition to stimulating the production of oregano, the project will strengthen the commercialization skills of the member cooperatives. The cooperative in Tomina already has been operating a green house for several years to serve their members.

Leaders will be trained in cultivation, harvesting, and processing methods so that when the project is completed the dissemination of information to other members will continue. The project also gives AGROCENTRAL an important economic stake in the continued success of the project.

4. Impact

At mid year 2002, there is not enough data to describe any economic impact.

G. Onion Project Description

Onions are widely consumed throughout Bolivia as a staple and condiment. The Valleys region produces most of the onions marketed in the country. The total production has a value at the wholesale/retail level of Bs_____. There are about 5000 producer families directly involved in onion production in the Valleys. Typically, these family farms dedicate about____hectares to onion production, which may be the families' only cash crop.

Además, se instalarán 10 máquinas secadoras y se construirá el almacenaje adecuado para el producto seco en Sucre. Las 60 TM de producto se destinarán al mercado nacional, sustituyendo el orégano que ahora se importa. Se espera que la venta de esta cantidad de orégano produzca un ingreso neto de \$US 100 mil para los productores participantes.

El proyecto también considerará factibilidad de introducir el cultivo y la comercialización de alcaparra, pistacho y zapallo, entre otros. Para fines de septiembre de 2003, el proyecto tendrá 10 hectáreas plantadas experimentalmente con algunos o todos esos cultivos.

3. Seguimiento

Además de estimular la producción de orégano, el proyecto fortalecerá la capacidad de comercialización de los miembros cooperantes. La cooperativa en Tomina ya ha estado operando un invernadero por varios años para servir a sus asociados.

Se capacitará a los líderes en métodos de cultivo, cosecha y procesamiento, de manera que cuando concluya el proyecto, continúe la difusión de información a otros miembros. El proyecto también representa un importante interés económico para AGROCENTRAL en el éxito continuo del proyecto.

4. Impacto

A mediados del año 2002 no hay suficientes datos para describir ningún impacto económico.

G. Descripción del Proyecto de Cebolla

En Bolivia, se consume bastante la cebolla, se la consume tanto como alimento básico como condimento. La región de los Valles produce la mayor parte de la cebolla que se comercializa en el país. La producción total tiene un valor al por mayor/menor de Bs_____. Hay alrededor de 5000 familias de productores que participan directamente en la producción de cebolla en los Valles. Normalmente, estas familias dedican cerca de____hectáreas a la producción de cebolla, que podría ser su único cultivo comercial.

The balance of their small holdings are devoted to subsistence farming of staple crops for their own consumption. The five onion intervention projects directly benefit 40% of these families. Another 5000 families are indirectly involved in post-harvest handling and marketing.

1. The Problem

The onion industry suffers from deficiencies throughout the food chain. These include:

Lack of high quality and standardized seeds that resist pests and disease and allow distinct product offerings.

Strong incidence of disease and pest during cultivation.

Traditional harvest and post-harvest handling on the farm result in losses of 25-50% by the time onion reach retail markets.

Packaging onion on the farm is not suitable to wholesale and retail markets, neither grading nor appropriate size bagging.

2. The Projects

Because of the importance of the onion crop to the agricultural community of small producers in the Valleys region of Bolivia, the FDTA-Valleys has supported five different projects in five areas. These projects will benefit about 2,700 families directly.

Other onion producer families who are not involved in the projects will also benefit since most belong to producers' organizations that are being strengthened as part of the projects.

Finally, the intermediaries and others in the food chain will benefit through better product offerings and yielding better prices.

El punto de equilibrio de sus pequeños terrenos está destinado al cultivo de subsistencia de cultivos de alimentos básicos para su propio consumo. Los cinco proyectos de cebolla benefician directamente a 40% de estas familias. Otras 5000 familias participan indirectamente en el manejo de poscosecha y comercialización.

1. El Problema

La producción de cebolla sufre de deficiencias a lo largo de la cadena alimenticia. Estas son:

Falta semillas de alta calidad y uniformizadas que resistan a plagas y enfermedades y permitan una oferta diferenciada de productos.

Fuerte incidencia de enfermedades y plagas durante el cultivo.

El manejo tradicional en finca del producto durante la cosecha y en periodo de poscosecha resulta en pérdidas de 25-50% hasta el momento en que la cebolla llega al mercado al por menor.

El empaquetado de cebolla en las fincas no es adecuado para los mercados al por mayor y menor, ni su selección o empaquetado en bolsas de tamaño adecuado.

2. Los Proyectos

Debido a la importancia del cultivo de cebolla para la comunidad agrícola de pequeños productores de la región de los Valles en Bolivia, la FDTA-Valles ha apoyado cinco diferentes proyecto en diferentes áreas. Estos proyectos beneficiarán directamente a cerca de 2.700 familias.

Otras familias productoras de cebolla que no participan en los proyectos, también se beneficiarán puesto que la mayoría pertenece a organizaciones de productores que están siendo fortalecidas como parte de los proyectos.

Finalmente, los intermediarios y otros en la cadena alimenticia se beneficiarán mediante oferta de mejores productos que rinden mejores precios.

The objective of the project is to increase participating producer family income from onion production by 25%.

Each of the projects are being implemented through local organizations that provide on-the-ground technical assistance to producers in cultivation, post-harvest handling and marketing. One of the five projects is concentrating on producing seed for us in the other onion growing areas.

The projects began in December 2001 and already there have been measurable bottom line benefits for participating families.

H. Tomato Project Description

Tomatoes are one of the most commonly consumed vegetables in Bolivia. One area of the Valleys region – the county of Mairana – accounts for about 15% of the regional production. About 250 families in Mairana are involved in production of tomatoes and the project aims to assist directly 40%, or about 100 families. Indirect beneficiaries will be other tomato producers and the community as a whole since tomato production, harvesting and marketing are labor intensive. All the producer families are small landholders and their efforts to grow tomatoes produce little income for their efforts.

1. The Problem

Even though the climate is favorable to tomato production and the area is adjacent to the paved road between Santa Cruz and Cochabamba, production is low and commercialization is haphazard.

- Producers are unaware of effective methods of cultivation that would reduce the incidence of insects and disease.

El objetivo de los proyectos es incrementar en 25% los ingresos de las familias de productores que participan en la producción de cebolla.

Cada uno de los proyectos está siendo implementado mediante organizaciones locales que proporcionan asistencia técnica en el terreno sobre cultivo, manejo de poscosecha y comercialización. Uno de los cinco proyectos se concentra en la producción de semillas para uso en las otras áreas productoras de cebolla.

Los proyectos comenzaron en diciembre de 2001 y ya ha habido beneficios mensurables en lo esencial para las familias participantes.

H. Descripción del Proyecto para Tomate

El tomate es una de las hortalizas más comúnmente consumidas en Bolivia. Un área de la región de los Valles, el Cantón de Mairana, produce cerca de 15% de la producción regional. Alrededor de 250 familias en Mairana participan en la producción de tomate y el proyecto pretende brindar asistencia directa al 40%, es decir, alrededor de 100 familias. Los beneficiarios indirectos serán los otros productores de tomate y la comunidad como un todo puesto que la producción, cosecha y comercialización de tomate requieren gran cantidad de mano de obra. Todas las familias de productores son propietarias de pequeñas extensiones de tierra y sus esfuerzos para producir tomate rinden pocos ingresos.

1. El Problema

A pesar de que el clima es favorable para la producción de tomate y el área es adyacente a la carretera pavimentada entre Santa Cruz y Cochabamba, la producción es pequeña y la comercialización es arriesgada.

- Los agricultores no conocen métodos efectivos de cultivo que podrían reducir la incidencia de insectos y enfermedades.

- The indiscriminate use of chemicals increases the cost of production without increasing productivity. In some cases the soil has become contaminated to the extent that the producers have abandoned the land. Long term family health and the environment are endangered.
- Knowledge and application of proven methods of harvest, post-harvesting and marketing are absent. For example, table tomatoes are often mixed together with cooking tomatoes when presented to the market.

The lack of cleanliness of the tomatoes and improper handling also result in low prices being paid by intermediaries. The harvest is packed in 20 kg. boxes, which after transportation result in crushed product.

- Producers or their organization lack the ability to hold back product from the market resulting in very depressed prices at the peak of the harvest.

2. The Project

The FDTA-Valleys is collaborating with the Fruit, Vegetable and Flower Producer Association of Mairana (ASOHFRUT – Mairana branch), which will provide technical assistance in teaching producers proven methods to increase productivity and family income. ASOHFRUT will in turn look to the Center for Agricultural technology Research (CIAT), for guidance in selecting appropriate technologies to application on the farm.

The methodologies will be participative so that producers will become part of the solution. Proven extension methods such as test and demonstrations plots will be used by ASOHFRUT and CIAT. There will also be opportunities for displaying to non-participating producers, the results of the new technologies.

- El uso indiscriminado de productos químicos aumenta el costo de producción sin aumentar la productividad. En algunos casos, el suelo se ha contaminado a tal grado que los agricultores han abandonado la tierra. La salud de las familias y el medioambiente están en peligro a largo plazo.
- No existe el conocimiento y la aplicación de métodos probados de cosecha, poscosecha y comercialización. Por ejemplo, el tomate de mesa a menudo está mezclado con el tomate de cocina cuando se lo lleva al mercado.

La falta de limpieza del tomate y el inadecuado manipuleo también dan como resultado que los intermediarios paguen precios bajos. La cosecha se empaca en cajas de 20 kg. y durante el transporte el producto se daña.

- Los agricultores o su organización carecen de la capacidad para mantener el producto lejos de los mercados, lo que resulta en precios muy deprimidos en la época pico de la cosecha.

2. El Proyecto

La FDTA-Valles está colaborando con la Asociación de Productores de Hortalizas y Frutas de Mairana (ASOHFRUT – Mairana), que proporcionará asistencia técnica para enseñar a los agricultores métodos probados que aumenten la productividad y los ingresos de las familias. A su vez, ASOHFRUT buscará apoyo del Centro de Investigación de Tecnología Agropecuaria (CIAT) para orientarse para seleccionar la tecnología apropiada para su aplicación en finca.

La metodología será participativa de manera que los agricultores sean parte de la solución. ASOHFRUT y CIAT usarán métodos de extensión probados tales como parcelas de prueba y demostración. También habrá oportunidades para mostrar los resultados de la nueva tecnología a los agricultores que no participen en el proyecto.

An important element in the implementation of this project and in long term follow-up with the community will be the institutional strengthening of ASOHFRUT, giving a stronger technical assistance capability and market orientation.

Results: It is premature to look for results in this project.

I. Chili Pepper (Ají) Project Description

Production of chili pepper (ají) in Bolivia is about 2000 metric tons per year and is concentrated in the valleys of the Department of Chuquisaca, part of the area served by the FDTA-Valleys. Another 2000 metric tons are illegally imported from Peru to satisfy demand.

The total value of the fully processed aji is about U\$7,000,000. In general production in Bolivia has been declining because of increasing disease and pests and the inability of Bolivia's producers to meet the prices, quality, and quantity of the supply offered from Peru.

Aji is an important cash crop for otherwise subsistence producers. The typical aji producer plants between 0.5 to 2 hectares in aji, keeping only a small portion for family use, while the rest of the small farms are devoted to staple foods for family consumption.

In addition, the cultivation, harvesting, and drying of aji is more labor intensive than other crops. Since women and children provide much of the labor for harvesting and processing, increasing production will have a significant impact on incomes of these producer families.

1. The Problem

While aji has been cultivated in Chuquisaca for many generations, some practices are contributing to decreasing production:

Un elemento importante en la implementación de este proyecto y en el seguimiento a largo plazo con la comunidad, será el fortalecimiento institucional de ASOHFRUT, dándole una mayor capacidad de asistencia técnica y orientación hacia el mercado.

Resultados: Es prematuro buscar resultados en este proyecto.

I. Descripción del Proyecto para Ají

La producción de ají en Bolivia es de cerca de 2000 TM por año y está concentrada en los valles del Departamento de Chuquisaca, parte del área atendida por la FDTA-Valles. Otras 2000 TM se importan ilegalmente del Perú para satisfacer la demanda.

El valor total del ají completamente procesado es de alrededor de \$US 7 millones. En general, la producción en Bolivia ha estado declinando debido al aumento de enfermedades y plagas y la incapacidad de los productores de Bolivia para enfrentar el precio, calidad y cantidad de la oferta que viene del Perú.

El ají es un importante cultivo comercial para los agricultores que, de otra forma sería sólo de subsistencia. El productor típico de ají planta entre 0,5 y 2 hectáreas, guardando solamente una pequeña parte para uso familiar, mientras que el resto de las pequeñas fincas están dedicadas a alimentos básicos para el consumo familiar.

Además, el cultivo, cosecha y secado del ají son labores que requieren mayor mano de obra que otros cultivos. Puesto que las mujeres y los niños proporcionan mucha de la mano de obra para la cosecha y el procesamiento, aumentar la producción tendrá un impacto significativo en los ingresos de estas familias de productores.

1. El Problema

Si bien el ají ha sido cultivado en Chuquisaca durante muchas generaciones, algunas prácticas están contribuyendo a la disminución de la producción:

- Use of low quality seeds and inappropriate use of farm chemicals: disease resistant varieties are available, but do not reach the small producer.
- Increasing diseases and pests and little knowledge of the suitable remedies. Proven technologies are available, but not to the small producer.
- High losses during harvest and post-harvest handling because of the poor quality of the product at harvest and inappropriate drying methods. Losses of 50% of the harvest are typical.
- Producers only offer aji to the market in 25 pound bags, while many retailers and microprocessors want smaller portions.

2. The Project

In December 2001, the FDTA-Valleys selected the Foundation to Promote and Research Andean Products (PROINPA) and its partner the Institute of Food Technology (ITA) to conduct a project that would address these problems.

This team will also receive technical assistance from the project “Sustainable Production, Processing, and Marketing of Aji in the Central Chuquisaca Region” which is being implemented by the Sucre College Town Project.

The FDTA-Valleys is providing Bs.666, 364 and the participating communities and local governments are contributing U\$ _____ or 15% of the project value to Endowment Fund of the FDTA-Valleys.

The duration of the project is from December 2001 to June 2003. It is estimated that it will directly benefit 800 families, about 25% of the all the aji producers, by increasing their net income from chili production by 30%.

- El uso de semillas de mala calidad y el uso inapropiado de productos químicos agrícolas: existen variedades resistentes a las enfermedades pero no llegan a los pequeños productores.

- El aumento de enfermedades y plagas y el poco conocimiento de los remedios adecuados. Están disponibles tecnologías probadas pero no para el pequeño productor.

- Las grandes pérdidas durante la cosecha y el manejo de poscosecha debido a la mala calidad del producto en la cosecha y los métodos inadecuados de secado. La pérdida de 50% de la cosecha es normal.

- Los productores sólo ofrecen ají al mercado en bolsas de 25 lb, mientras que muchos vendedores al por menor y procesadores quieren porciones más pequeñas.

2. El Proyecto

En diciembre de 2001, la FDTA-Valles seleccionó a la Promoción e Investigación de Productos Andinos (PROINPA) y a su asociado el Instituto de Tecnología de Alimentos (ITA), para conducir un proyecto que manejará estos problemas.

Este equipo recibirá también asistencia técnica del proyecto “Producción, Procesamiento y Comercialización Sostenibles del Ají en la Región Central de Chuquisaca” que está siendo ejecutado por el Proyecto Sucre Ciudad Universitaria.

La FDTA-Valles está proveyendo Bs. 666.364 y las comunidades participantes y los gobiernos locales están contribuyendo \$US _____ o el 15% del valor del producto al Fondo Dotal de la FDTA-Valles.

La duración del proyecto es de diciembre de 2001 a junio de 2003. Se calcula que beneficiará directamente a 800 familias, cerca del 25% de todos los productores de ají, aumentando en 30% sus ingresos netos por producción de ají.

3. Activities

PROINPA and its collaborators have held Field Schools (ECAs) in the participating communities to disseminate information about best practices in the cultivation of ají.

These schools have also been the source of the information in the guide about cultivation, harvesting and processing of ají that PROINPA is developing.

PROINPA is also bringing to these communities information from the Bolivian University and research community about the most effective pesticides and other treatments for the conditions that afflict ají cultivation. This guide will also allow the improved practices to be disseminated to ají producers not participating in the project.

Producers have also been participating in training programs about seed selection, nursery development and are also transplanting.

Harvest losses and post-harvest waste is being addressed in similar ECAs. The content of these and other classes are based on the belief of PROINPA, that many of the best practices can be found within the community themselves.

The recent drought in Chuquisaca has discouraged many of the producers and has affected attendance at some of the ECAs. In some communities there has been insufficient water to make adobe from which the project was to have built community-drying facilities.

Strengthening the community organizations of ají producers was identified early in the project as a key to spreading the knowledge about improved practices and in helping producers to understand better the business aspects of farming. PROINPA has held meetings with community leaders, but progress has been uneven in moving forward to meet this objective.

3. Actividades

PROINPA y sus colaboradores han puesto en práctica Escuelas de Campo (ECAs) en las comunidades que participan para difundir información acerca de las mejores prácticas en el cultivo de ají.

Estas escuelas han sido también la fuente de información en la guía sobre cultivo, cosecha y procesamiento de ají que PROINPA está desarrollando.

PROINPA está llevando también a esas comunidades la información que proporcionan la Universidad Boliviana y la comunidad de investigación acerca de pesticidas y otros tratamientos más efectivos para los problemas que dañan el cultivo de ají. Esta guía también permitirá que las prácticas mejoradas sean difundidas entre los productores de ají que no participan en el proyecto.

Los agricultores han estado participando también en programas de capacitación acerca de selección de semillas, desarrollo de viveros y transplante.

Se está tratando las pérdidas en cosecha y los desechos de la poscosecha en ECAs similares. El contenido de estas y otras clases está basado en la creencia que tiene PROINPA de que muchas de las mejores prácticas pueden encontrarse dentro de la misma comunidad.

La reciente sequía en Chuquisaca ha desalentado a muchos de los productores y ha afectado la asistencia en algunas de las ECAs. En algunas comunidades no ha habido agua suficiente para hacer adobes con los cuales el proyecto tenía que haber construido instalaciones comunitarias de secado.

Al principio del proyecto se identificó el fortalecimiento de las organizaciones comunitarias de productores de ají como una clave para esparrir el conocimiento acerca de prácticas mejoradas y para que ayude a que los agricultores comprendan mejor los aspectos empresariales de la agricultura. PROINPA ha mantenido reuniones con los líderes comunitarios pero el progreso ha sido desigual en el avance hacia el cumplimiento de este objetivo.

J. SIMA Project Description

Accurate, timely, understandable, and widely available information about prices is an essential element of a vibrant and free agricultural market.

Until the FDTA-Valleys project began, the Agricultural Market Information System (SIMA) project in January 2002, Bolivia did not have daily market information for the essential crops of low-income producers.

The purpose of the project is to increase the competitiveness of the agricultural sector, throughout the food chain, and to improve the incomes of the rural population. Start-up funding for the first two years of operations have been provided by the MAPA project, funded by USAID.

1. Project Activities

With a staff of six field reporters and six analysts and managers, SIMA made its first broadcast on March 14, 2002. Today there are 28 radio stations in five networks broadcasting the data provided by the project staff providing national coverage.

With the exception of the eight Quechua stations, each two-minute program is broadcast twice daily: first in the evening about 7 pm and then repeated at about 6 am the following day.

The program consists of the announcer reading from the report faxed daily to the station from the FDTA-Valleys staff.

SIMA also distributes information to the leading Cochabamba newspaper, which publishes the prices weekly. Negotiations are underway for additional regular coverage by a leading paper from La Paz. These announcements are published without cost, although, SIMA is paying radio stations for airtime.

J. Descripción del Proyecto SIMA

La amplia disponibilidad de información precisa, oportuna y comprensible acerca de precios, es un elemento esencial de un mercado agrícola vibrante y libre.

Hasta que el proyecto de la FDTA-Valles comenzó el proyecto SIMA (Servicio de Información de Mercados Agropecuarios) en enero de 2002, Bolivia no tenía información diaria de mercado para los cultivos esenciales de los agricultores de bajos ingresos.

El propósito de este proyecto es aumentar la competitividad del sector agrícola mediante la cadena productiva y mejorar los ingresos de la población rural. El financiamiento para el arranque de los dos primeros años de operaciones ha sido proporcionado por el proyecto MAPA, financiado por USAID.

1. Actividades del Proyecto

Con un personal de seis reporteros de campo y seis analistas y administradores, SIMA efectuó su primera transmisión el 14 de marzo de 2002. Hoy, hay 28 estaciones de radio en 5 redes que transmiten los datos proporcionados por el personal del proyecto con una cobertura nacional.

Con la excepción de 8 estaciones en Quechua, cada programa de 2 minutos se transmite 2 veces por día: primero en la noche alrededor de las 7 p.m. y luego se repite alrededor de las 6 a.m. del día siguiente.

El programa consiste en que el anunciador lee el informe que el personal de la FDTA-Valles le ha pasado por fax a la estación de radio.

SIMA distribuye también información al principal periódico de Cochabamba, que publica los precios semanalmente. Se están llevando a cabo negociaciones para una cobertura regular adicional en un periódico importante de La Paz. Estos anuncios se publican sin costo, aunque SIMA está pagando el tiempo en el aire en las estaciones de radio.

The radio report contains daily high and low wholesale prices such as the following: dry red onions from Oruro, dry red onions from the Valleys, pear tomatoes, carrots from Oruro, green beans, beets, green pepper, locoto, purple cabbage, white Dutch potatoes, Huavcha or harinosa potatoes, Valencia oranges from Chapare, local tangerines, and lemons.

These data are reported for the major market towns of La Paz, Cochabamba, and Santa Cruz de la Sierra. The list of foods may change from time to time depending on market movements.

In addition to information on these foods, the reporters are gathering daily wholesale price information on more than 100 other foods.

These data are gathered in Sucre and Tarija as well as the cities mentioned above. The additional foods include staples such as rice, yucca, corn, wheat, fresh fruits, four kinds of potatoes, and many vegetables.

The data from these products are being compiled and analyzed and will be available for subscriber to this market information service via fax or email for an annual subscription price of about \$300.

The FDTA-Valleys analysts will provide price histories and trends as well as information about new technologies, best practices, resources, international and domestic markets and regulations.

While these data will not be available to most small farmers, some of their growers' associations, processors, and marketers do have the ability to acquire and use this information.

Moreover, the FDTA-Valleys long-term strategic plan is based on the belief that the free flow of information about prices and technology will ultimately benefit all participants in the food system.

El informe radial contiene los precios más alto y más bajo al por mayor, para productos tales como los siguientes: cebolla roja seca de Oruro, cebolla roja seca de los Valles, tomate pera, zanahoria de Oruro, vainitas, betarraga, pimiento verde, locoto, repollo morado, papa blanca holandesa, papa Huavcha o harinosa, naranja Valencia del Chapare, mandarina local y limón.

Estos datos se informan acerca de los principales mercados de las ciudades de La Paz, Cochabamba y Santa Cruz de la Sierra. La lista de productos puede variar de vez en cuando, dependiendo de los movimientos del mercado.

Además de información sobre estos productos, los reporteros reúnen información diaria sobre precios de más de 100 otros productos.

Estos datos se recolectan en Sucre y Tarija así como en las ciudades antes mencionadas. Entre estos productos se incluyen productos básicos tales como arroz, yuca, maíz, trigo, frutas frescas, cuatro clases de papa y muchas hortalizas.

Los datos acerca de estos productos están siendo recopilados y analizados y estarán disponibles para los suscriptores de este servicio de información mediante fax o correo electrónico con una suscripción con un costo anual de \$US 300.

Los analistas de la FDTA-Valles proporcionarán históricas de precios y tendencias así como información acerca de nuevas tecnologías, mejores prácticas, recursos, mercados domésticos e internacionales y reglamentaciones.

Si bien estos datos no estarán disponibles para la mayoría de los pequeños productores, algunas de sus asociaciones de productores, procesadoras y vendedores sí tienen la capacidad de adquirir y usar esta información.

Aún más, el plan estratégico a largo plazo de la FDTA-Valles se basa en la creencia de que el libre flujo de la información sobre los precios y la tecnología beneficiarán en última instancia a todos los participantes del sistema de producción.

2. Project Impact

As of midyear there has been no systematic evaluation of the radio program. Anecdotal evidence indicates that it does have a wide listening audience, if for no other reason than it is inserted within programs that have heavy listening audiences among rural families.

In addition, the FDTA-Valleys staff and others have reported that producers are asking about the meaning of the prices. They know that the broadcast prices are not those that they receive from intermediaries.

In addition, the project staff have received calls and letters from producers of cash crops such as sugar and coffee who want similar information about their crops broadcast as well.

The FDTA-Valleys has entered into an agreement with the Peace Corps to use the many rural volunteers to help producers to interpret the prices.

In addition, the NGOs field staff supports the FDTA-Valleys commodity projects, in helping producers understand the information. A SIMA-sponsored workshop will reinforce the importance of the NGOs working with producers to understand commodity pricing.

3. Project Costs

Annual operating costs of SIMA are estimated to be U\$_____. Until there are several months of experience. The FDTA-Valleys is reluctant to estimate the annual income that subscriptions could produce.

K. Draft Proposal to the Monsanto Foundation

Narrative

1. Introduction and Background of the FDTA-Valleys

The Agricultural Technology Development Foundation for the Valleys (FDTA-Valleys) is a

2. Impacto del Proyecto

Hasta la mitad de año, no ha habido una evaluación sistemática del programa radial. La evidencia anecdótica indica que tiene una gran audiencia, aunque no sea por otra razón que por estar insertado dentro de programas que tienen gran audiencia entre las familias rurales.

Además, el personal de la FDTA-Valles y otras organizaciones han informado que los agricultores están preguntando acerca del significado de los precios. Saben que los precios que se transmiten no son los precios que reciben de los intermediarios.

Asimismo, el personal del proyecto ha recibido llamadas y cartas de productores de otros cultivos comerciales tales como azúcar y café, que quieren que se transmita información similar acerca de sus cultivos también.

La FDTA-Valles ha hecho un convenio con el Cuerpo de Paz para contar con los servicios de los muchos voluntarios rurales para que ayuden a que los agricultores interpreten la información.

Además, el personal de campo de las ONGs, que están colaborando con FDTA-Valles en proyectos con productos básicos, están ayudando a que los agricultores entiendan la información. Un taller auspiciado por SIMA reforzará la importancia de que las ONGs que trabajan con los agricultores entiendan los precios de los productos básicos.

3. Costos del Proyecto

Se calcula los costos operativos anuales de SIMA en \$US_____. Hasta que no tenga varios meses de experiencia, la FDTA-Valles es reticente a hacer un cálculo acerca de los ingresos anuales que las suscripciones podrían producir.

K. Propuesta en Borrador a la Fundación Monsanto

Texto

1. Introducción y Antecedentes de la FDTA-Valles

La Fundación para el Desarrollo Tecnológico Agropecuario (FDTA-Valles) es una institución

non-profit institution founded in 2000 whose mission is to contribute to the reduction of rural poverty by bringing a business model to agriculture, food processing and marketing in the Valleys region of Bolivia.

The FDTA-Valleys combines public and private funds from within Bolivia and foreign sources in a unique structure to provide financial and technical aid through NGO partners and other local organizations to improve production, post-harvest management, processing, and marketing of specific crops produced by small farmers.

The FDTA-Valleys has received start-up funding from USAID/Bolivia, which will significantly diminish beginning in January 2003.

The FDTA serves all or parts of the Departments of Chuquisaca, Cochabamba, Tarija and Santa Cruz, located on the eastern slope of the Andes.

Mostly small and some mid-sized landholders producing vegetables and fruits characterize this semi-arid area. The Valleys produces a preponderance of the fresh produce of Bolivia and contains approximately 26% of the rural population of Bolivia or about 148,000 families.

Government-sponsored agricultural extension programs have traditionally concentrated their resources on cash crops and animal production of larger landholders.

Technology transfer and credit for small and mid-sized producers and smaller processors have been very limited. The purpose of the FDTA-Valleys is to rebalance this allocation of resources.

In addition, part of the Valleys region is adjacent to the Chapare, the principal area of illegal coca production in Bolivia. Improving rural family incomes in the Valleys will reduce the migration of farmers to coca production and reduce the economic pressure to produce coca in the Valleys region.

sin fines de lucro fundada el 2000, cuya misión es reducir la pobreza rural trayendo un modelo empresarial a la agricultura, así como el procesamiento y mercadeo de alimentos en la región de los valles de Bolivia.

La FDTA-Valles combina fondos públicos y privados de fuentes en Bolivia y extranjeras en una estructura única para brindar apoyo financiero y técnico a través de ONGs asociadas y otras organizaciones locales para mejorar la producción, manejo poscosecha, procesamiento y mercadeo de cultivos específicos producidos por pequeños agricultores.

La FDTA-Valles ha recibido financiamiento para el arranque de USAID/Bolivia, que disminuirá de manera significativa a inicios de enero de 2003.

La FDTA sirve a todo o parte de los Departamentos de Chuquisaca, Cochabamba, Tarija y Santa Cruz, localizados en la falda oriental de Los Andes.

Esta área semi-árida se caracteriza por propietarios de pequeñas o medianas extensiones de tierra que producen hortalizas o fruta. Los valles producen una parte preponderante de los productos frescos de Bolivia y contienen aproximadamente 26% de la población rural de Bolivia o alrededor de 148.000 familias.

Los programas de extensión agrícola patrocinados por el gobierno han concentrado tradicionalmente sus recursos en cultivos comerciales y producción de animales de propietarios de extensiones mayores.

La transferencia de tecnología y el crédito para los pequeños y medianos agricultores y los procesadores más pequeños, han sido muy limitados. El propósito de la FDTA-Valles es el de volver a equilibrar esta asignación de recursos.

Además, parte de la región de los valles es adyacente al Chapare, la principal área de producción ilegal de coca en Bolivia. Mejorar los ingresos de las familias rurales en los valles reducirá la migración de los agricultores a la producción de coca y la presión económica para producir coca en la región de los valles.

2. Unique Elements of the FDTA Approach

- Focus on small farming as a business: markets and customers drive successful businesses. Food production, processing and marketing are in private hands. The FDTA recognizes that the profit motive must be harnessed for agricultural improvements. The bottom line is improved family income.
- Focus on crops, selected by the FDTA because of their widespread cultivation by small farmers, yet susceptible to significant improvement through proven technology.
- Focus on long-term support. The FDTA is in the beginning stages of building the resources for sustained and significant improvement in rural incomes. If there is any lesson of past assistance efforts in Latin America, it is that permanent changes in traditional practices require sustained efforts over long periods of time.
- Focus on accountability. The FDTA, through checks and balances in its governance rules, professional funds management, and transparent accounting, gives confidence to donors that contributions will be used according to plan.
- Focus on private-public collaboration in funding. The FDTA-Valleys' charter permits the unique combination of funding from Bolivian and bilateral donors, local governments, international organizations, local and foreign non-profit organizations, and private for-profit firms. However, none of this funding is guaranteed.

Organizations which represent beneficiaries of projects - most often growers associations, unions, or local governments - are required to

2. Elementos Únicos del Enfoque de la FDTA

- Enfocar la pequeña agricultura como un negocio: mercados y clientes dirigen negocios exitosos. La producción, procesamiento y mercadeo de alimentos está en manos privadas. La FDTA reconoce que se puede aprovechar el móvil de rentabilidad para lograr mejoras en la agricultura. Lo primordial es mejorar los ingresos familiares.
- Enfoca los cultivos seleccionados por la FDTA debido a su cultivo ampliamente difundido entre los pequeños agricultores, aunque susceptibles de mejora importante a través de tecnología probada.
- Concentrarse en apoyo a largo plazo. La FDTA está en las etapas iniciales de la construcción de los recursos para mejoras sostenibles e importantes de los ingresos rurales. Si existe alguna lección de anteriores actividades de asistencia en América Latina, es que los cambios permanentes en prácticas tradicionales exigen trabajo sostenido por períodos largos.
- Se concentra en la responsabilidad. La FDTA, mediante verificaciones y balances en sus reglas, manejo profesional de fondos y contabilidad transparente, brinda a los donantes la confianza de que sus contribuciones se usarán de acuerdo con lo planificado.
- Se concentra en la colaboración de donantes públicos y privados en el financiamiento. Los estatutos de la FDTA-Valles permiten la combinación única de financiamiento de donantes bolivianos y bilaterales, gobiernos locales, organizaciones internacionales, organizaciones sin fines de lucro locales y extranjeras y empresas privadas. Sin embargo, nada de este financiamiento está garantizado.

Se requiere que las organizaciones que representan a los beneficiarios de los proyectos, con mucha frecuencia asociaciones de

contribute an amount equal to no less than 15% of the total project cost to a fund which will cover some of the FDTA-Valleys operating costs.

3. Current Programs, Beneficiaries, Community Activities

The application of the market-driven business approach to agricultural development is rapidly proving itself to be resoundingly successful. For example, within just a few months of starting operations, the FDTA-Valleys staff identified and sponsored the implementation of improvements in production and post-harvest handling of onions, an important cash crop in the region.

The incomes have already increased by 10% for more than 2700 onion-growing families in the region. These projects financed by FDTA are for 18-24 months and with sufficient resources to provide the sustained improvement that will lead to long lasting changes in agricultural practices.

The FDTA-Valleys technical staff, working with onion growers' organizations of small farmers, identified specific communities in which the projects would take place.

Additional community work by these technicians and by crop experts identified the specific changes in traditional practices that would lead to increased productivity, lower losses through spoilage and higher prices to the producers.

Other projects are underway benefitting an additional 2500 families involved in the cultivation of locoto (a Bolivian chili pepper), chili peppers, tomatoes, and organically grown oregano and other fruits and vegetables.

Agreements will soon be signed to benefit additional _____ producers. By the end of 2002, the FDTA expects to have underway _____ different projects, directly benefiting a total of _____ families of small producers.

productores, sindicatos o gobiernos locales, contribuyan con un monto igual a no menos del 15% del costo total del proyecto a un fondo que cubrirá algunos de los costos operativos de la FDTA-Valles.

3. Programas Actuales, Beneficiarios, Actividades Comunitarias

La aplicación del enfoque empresarial con orientación hacia el mercado al desarrollo agrícola está probando rápidamente tener un éxito resonante. Por ejemplo, a sólo pocos meses de haber comenzado sus operaciones, el personal de la FDTA-Valles identificó y auspició la implementación de mejoras en producción y manipuleo poscosecha de la cebolla, un importante cultivo comercial en la región.

Los ingresos ya han aumentado en 10% para más de 2700 familias productoras de cebolla en la región. Estos proyectos financiados por la FDTA son para 18 a 24 meses y cuentan con suficientes recursos para proporcionar la mejora sostenida que conducirá a cambios duraderos en las prácticas agrícolas.

El personal técnico de la FDTA-Valles, trabajando con las organizaciones de pequeños productores de cebolla, identificó comunidades específicas en las cuales se llevarían a cabo los proyectos.

Otro trabajo comunitario de estos técnicos y expertos en cultivos identificó los cambios específicos en las prácticas tradicionales que llevarán a mayor productividad y menores pérdidas por putrefacción y, precios más altos para los productores.

Otros proyectos están en curso, beneficiando a otras 2500 familias involucradas en el cultivo de locoto (ají tradicional boliviano), ají, tomate y orégano cultivado orgánicamente y otras frutas y hortalizas.

Pronto se firmarán convenios para beneficiar a otros _____ productores. Para fines del año 2002, la FDTA espera tener _____ proyectos adicionales en curso, que beneficien a un total de _____ familias de pequeños productores.

4. Follow-up After Project Conclusion

By using growers' organizations, local governments, NGOs, and in some projects local processors as financial and technical collaborators, follow-up is more assured. Not only are these groups already active in the communities, they also have a financial stake in the continued application of the new practices.

5. The FDTA-Valleys' Request for Financial Support

Improvement of Onion Seed Quality and Increased Production for National and International Markets.

Onion production currently involves 5000 producer families in the Valleys. The average land devoted to onion production is about ____.

The Valleys region produces U\$10,000,000 in onions annually which is about ____% of the national production. There are only sporadic imports of onions from Argentina and Peru.

A wide range of qualities, size, conditions, and varieties characterizes the supply in the market place. Wide price swings are common during local harvest and non-harvest seasons.

The FDTA-Valleys is currently supporting interventions in the onion chain in five different sub-regions of the Valleys. These projects have met with success by introducing proven technologies for improved harvesting, post-harvest handling, and marketing of the onions.

Participating producer families have experienced income increases of up to 10% because of the increased demand for the improved quality onions that they offer wholesalers. They are also sorting the onions by quality and size and bagging them on the farm. These services have added value to their production.

4. Seguimiento Después de la Conclusión de los Proyectos

Usando las organizaciones de productores, los gobiernos locales ONGs y, en algunos proyectos, los procesadores locales tales como colaboradores financieros y técnicos, se asegura el seguimiento. Estos grupos no solamente ya están activos en las comunidades, sino que tienen un interés financiero en la aplicación continua de las nuevas prácticas.

5. La FDTA-Valles Busca Apoyo Financiero

Mejora de la Calidad de la Semilla de Cebolla y Mayor Producción para los Mercados Nacional e Internacional

Actualmente la producción de cebolla involucra a 5000 familias de agricultores en los Valles. El promedio de extensión de tierra que se dedica a la producción de cebolla es de alrededor de ____.

La región de los Valles produce \$US 10 millones en cebolla anualmente, que es alrededor de \$US ____% de la producción nacional. Hay solamente importaciones esporádicas de cebolla de Argentina y Perú.

Una amplia gama de calidades, tamaños, condiciones y variedades caracteriza el suministro en los mercados. Grandes variaciones de precio son comunes durante las épocas de cosecha y de receso.

Actualmente, la FDTA-Valles está apoyando intervenciones en la cadena de la cebolla en 5 subregiones diferentes de los Valles. Estos proyectos han tenido éxito al introducir tecnología probada para mejorar la cosecha, el manejo de poscosecha y la comercialización de la cebolla.

Las familias de productores que participan han experimentado aumentos de hasta el 10% en sus ingresos debido a la mayor demanda por la cebolla de mejor calidad que ofrecen a los vendedores al por mayor. También están clasificando la cebolla por calidad y tamaño embolsándola en finca. Estos servicios han añadido valor a su producción.

However, many problems remain of which two are closely linked. Onion producers chronically misuse agricultural chemicals with the consequences of increasing production costs, without improving productivity, damaging the environment and their families' health.

In addition, the FDTA-Valleys' technicians, working with producers and their organizations, identified the failure to use seeds of high quality as one of the principal barriers to increasing the production and productivity of small onion producers in the Valleys.

As a consequence of using low quality seed, the producers experience problems during germination such as low yields, different sized seedlings, the presence of molds and fungi, and morbidity after transplanting. Even if the onions mature, the crop suffers from widely varying types, sizes, and coloring.

The intervention for the improvement of improved onion seeds includes the following steps:

- Selecting the areas where the FDTA-Valleys has already been working with onion producers, as targets for this intervention.
- The direct importation of seeds that have already been proven to be suitable for production in the Valleys region and acceptable to the national consumers. These would be of two varieties: an onion with stronger tastes for table consumption and a sweeter onion for upper income tastes and the fast food markets.
- Simultaneous testing and validation of new varieties that would also provide suitable product for national consumers. Varieties for international markets would also be considered.
- Technical assistance to participating producers in developing cultivation, harvesting and post-harvest handling practices for these new varieties.

Sin embargo, quedan muchos problemas pendientes de los cuales dos están estrechamente relacionados. Los productores de cebolla utilizan crónicamente mal los productos agroquímicos, que en consecuencia aumentan los costos de producción sin mejorar la productividad, dañando el medioambiente y la salud de sus familias.

Además, los técnicos de FDTA-Valles, trabajando con los productores y sus asociaciones, identificaron la falta de uso de semilla de alta calidad como una de las principales barreras para el aumento de la producción y la productividad de los pequeños productores de cebolla en los Valles.

Como consecuencia del uso de semilla de baja calidad, los agricultores experimentan problemas durante la germinación tales como bajos rendimientos, plantines de diferente tamaño, la presencia de moho y hongos y la morbilidad después del transplante. Aún si la cebolla madura, el cultivo sufre una amplia variedad de tipos, tamaños y colores.

La intervención para el mejoramiento de semilla de cebolla comprende los siguientes pasos:

- Seleccionar como metas para esta intervención, las áreas en las que la FDTA-Valles ya ha estado trabajando con los productores de cebolla.
- La importación directa de semillas que ya han sido probadas como adecuadas para la producción en la región de los valles y aceptables para los consumidores. Estas serían de dos variedades: una cebolla con gusto más fuerte para consumo en la mesa y una cebolla más dulce para gusto de personas de mayores ingresos y para los mercados de comida rápida.
- Prueba y validación simultáneas de las nuevas variedades que proporcionarían también productos adecuados para los consumidores nacionales. También deberían considerarse variedades para los mercados internacionales.
- Asistencia técnica a los agricultores participantes en el desarrollo de prácticas de cultivo, cosecha y manejo de poscosecha para estas nuevas variedades.

- The appropriate use of agricultural chemicals is an important element in this intervention. Producers have become accustomed to using chemicals to excess, in an attempt to correct the defects of low quality seeds. Old habits die hard and this will merit special attention.

- To the extent that varieties are identified which could compete in international markets, project staff will make representations for overcoming the barriers to export.

- Develop and strengthen farms that produce high quality seeds for sale to participating producers.

- Continued strengthening of local institutions that represent the interests of small farmers.

- Continued reinforcement of the best practices developed during the current interventions.

Technicians in collaborating local institutions with the support of the FDTA-Valleys agronomists, will conduct activities at the farm and community levels to support these steps. Some of these institutions include: _____.

The following activities will be carried out in the communities to alert the producers to the availability and qualities of the new seeds. Likewise, to teach new methods of developing the seedlings, transplanting, cultivation (in particular use of chemicals), post-harvest handling and marketing.

The FDTA-Valleys and its local partners have found that demonstration plots are the most dramatic demonstration of the impact of new practices and seeds. These will be visible throughout the areas of intervention. Onion Field Days, with the demonstration plots as attractions, are important ways to attract neighbors of participating producers. It is expected that there will be _____ number of demonstration plots scattered among the four areas.

- El uso adecuado de agroquímicos es un elemento importante en esta intervención. Los agricultores se han acostumbrado a usar productos químicos en exceso en un intento por corregir los defectos de la semilla de mala calidad. Es difícil romper las viejas costumbres y esto merecerá una atención especial.

- En la medida en que se identifiquen las variedades que podrían competir en los mercados internacionales, el personal del proyecto hará representaciones para superar las barreras a la exportación.

- Desarrollar y fortalecer las fincas que producen semilla de alta calidad para venderla a los productores participantes.

- Fortalecimiento continuo de las instituciones locales que representan los intereses de los pequeños agricultores.

- Refuerzo continuo de las mejores prácticas desarrolladas durante las actuales intervenciones.

Los técnicos de las instituciones locales que colaboran con el apoyo de los agrónomos de la FDTA-Valles, llevarán a cabo actividades en los ámbitos de finca y comunidad para apoyar estos pasos. Algunas de estas instituciones son:

Se desarrollará las siguientes actividades en las comunidades para alertar a los agricultores acerca de la disponibilidad y cualidades de la nueva semilla. Asimismo, para enseñarles nuevos métodos para desarrollar plantines, transplante, cultivo (en particular, el uso de productos químicos), manejo de poscosecha y comercialización.

La FDTA-Valles y sus asociados locales han encontrado que las parcelas de demostración son la demostración más dramática del impacto de nuevas prácticas y semillas. Estas serán visibles en todas las áreas de intervención. Los "Días de la Cebolla", con las parcelas de demostración como atracción, son modos importantes de atraer a los vecinos y a los agricultores que participan. Se espera que habrán _____ cantidad de parcelas de demostración esparcidas entre las

The ECA's held close to the farms themselves are effective in helping producers to help each other. Many of the solutions sought for best practices can be found among the producers themselves. These Schools will be held monthly in each of the communities.

Long-term Support of Onion Production

By using local institutions as implementers of these interventions. The FDTA-Valleys has increased the likelihood that there will continue to follow-up of these improved practices. The FDTA-Valleys is itself a permanent institution in this region. The selection of crops as the centerpiece of its strategy will also mean that attention will remain with this important crop.

6. Recognition

Monsanto is interested in knowing in how the FDTA-Valleys will acknowledge Monsanto's contribution.

7. Organizational Structure/Administration

Professional staff biographical information. Name of the technician who will take responsibility for the project. Name and description of the collaborating institutions.

Board members, how they are selected, and terms of tenure. Sectors represented by the Assembly.

L. Fundraising Strategy

1. Setting a Financial Goal for Fund Raising

The most successful fundraisers for either the private sector or NGOs are those who approach this effort as entrepreneurs. The sales and marketing division of the FDTA-Valleys has this entrepreneur approach. In this sense it is essential for the FDTA-Valleys to have clear, realistic and quantifiable goals.

The monetary goal for fundraising has been set in the consultant's scope of work at \$30 million

cuatro áreas.

Las ECAs situadas en las cercanías de las mismas fincas son efectivas para ayudar a los productores a que se colaboren unos a otros. Muchas de las soluciones que se busca como las mejores prácticas, pueden encontrarse entre los mismos productores. Estas escuelas se llevarán a cabo mensualmente en cada una de las comunidades.

Apoyo de largo plazo a la producción de cebolla.

Usando las instituciones locales como ejecutoras de estas intervenciones, la FDTA-Valles ha aumentado la probabilidad de que seguirá haciéndose el seguimiento de estas prácticas mejoradas. La FDTA-Valles es en sí mismo, una institución permanente en esta región. La selección de cultivos como el punto central de su estrategia también significará que la atención hacia este importante cultivo permanecerá.

6. Reconocimiento

Monsanto está interesada en conocer cómo la FDTA-Valles reconocerá la contribución de Monsanto.

7. Estructura/Administración Organizativa

Información biográfica del personal profesional. Nombre del técnico responsable del proyecto. Nombre y descripción de las instituciones colaboradoras.

Miembros del Directorio, cómo se los selecciona y término de duración del cargo. Sectores representados por la Asamblea.

L. Estrategia de Recaudación de Fondos

1. Establecimiento de una Meta Financiera para la Recaudación de Fondos

Los más exitosos recaudadores de fondos, ya sea del sector privado o de ONGs, son aquellos que enfocan este esfuerzo como empresarios. La división de Ventas y Mercadeo de la FDTA-Valles tiene este enfoque empresarial. En este sentido, es esencial que la FDTA-Valles tenga sus metas claras, realistas y cuantificadas.

La meta monetaria para la recaudación de fondos ha sido establecida en los Términos de

over the intermediate term, three to five years.

The FDTA-Valleys “Strategic Plan 2002 - 2006” does not set any quantitative goals, but says that the goal is for the FDTA-Valleys to be “Self – Sustaining.”

Whatever the method used to estimate financial needs, the FDTA-Valleys’ challenge for fundraising is formidable. This is particularly true since few foundations are interested in contributing to endowments or to the operating costs of the central office of an organization.

Some clearly state that contributions are not made to “pass through” organizations. This is probably making reference to funds such as the United Way, but it underscores the importance of the FDTA-Valles making clear in all communications, the value that its professional staff adds to the projects.

Intermediate goals should be set so that the FDTA-Valleys does not see before it a seemingly impossible mountain to climb.

This consultant’s recommendation is that a first year goal of \$1,000,000 is realistic. Later in this report, some specific suggestions are made about the level of effort that needs to be made in the first year to accomplish this goal.

However, this consultant is optimistic about success because the FDTA-Valleys has a great story to tell: concrete accomplishments in a short period of time, a dedicated, well-trained, and enthusiastic staff and a sense of mission and purpose that is essential for continued growth.

2. Identifying Target Groups

One of the sources of contacts for the staff fundraiser is the list of foundations outside of Bolivia that has been supplied to the FDTA by the consultant.

This list should be carefully analyzed to determine the nature of the initial contact: ask for annual report, ask for grant application, send a

Referencia del Consultor en \$US 30 millones en el plazo intermedio, tres a cinco años.

El “Plan Estratégico 2002 – 2006” de la FDTA-Valles no establece ninguna meta cuantitativa pero dice que la meta es que la FDTA-Valles sea “Autosostenible”.

Cualquiera que sea el método que se use para calcular las necesidades financieras, el desafío de recaudar fondos para la FDTA es formidable. Esto es particularmente cierto dado que pocas fundaciones están interesadas en contribuir a donaciones o a los costos operativos de la oficina central de una organización.

Algunas de ellas establecen claramente que no hacen contribuciones a organizaciones “transitorias”. Esto, probablemente, se refiere a fondos como los United Way pero disminuye la importancia de la FDTA-Valles aclarando en todas las comunicaciones acerca del valor que su personal profesional agrega a los proyectos.

Las metas intermedias deben ser establecidas de manera que la FDTA-Valles no encuentre ante sí una montaña aparentemente imposible de escalar.

Esta recomendación del consultor es que una meta de \$US 1 millón para el primer año es realista. Más adelante en este informe, se hacen algunas sugerencias específicas acerca del tiempo de trabajo que es necesario dedicar el primer año para lograr esta meta.

Sin embargo, este consultor es optimista acerca del éxito ya que la FDTA-Valles tiene una gran historia por contar: logros concretos en un periodo de tiempo corto, un personal dedicado, bien entrenado y entusiasta y un sentido de misión y propósito que es esencial para un crecimiento continuo.

2. Identificar Grupos Meta

Una de las fuentes de contactos para el personal recaudador de fondos es la lista de fundaciones fuera de Bolivia que el consultor le ha proporcionado a la FDTA.

Esta lista debe ser cuidadosamente analizada para determinar la naturaleza del contacto inicial: pedir el informe anual y el formulario de

broadcast letter of introduction, or even better, find out to whom could you send a proposal right now.

The data from the list of foundations has been entered into a spreadsheet that will be available on the internal FDTA-Valleys information system.

The purpose of the database is to be the guide for contact and for follow-up with potential donors and foundations. Each time there is a contact or communication with a foundation or donor this needs to be noted in the database.

Another source of financial support may come from multinational corporations doing business in Bolivia.

The consultant left a list of US corporations doing business in Bolivia, drawn from a publication of the American Chamber of Commerce. The list is two years old and needs to be updated. Additional information may be found by querying Embassies of leading European and Asian countries.

As these lists are developed, the staff fundraiser should be exploring their websites and more importantly, making contact with the chief representative of each company in Bolivia. Usually, corporate funds want the local representative to be involved in the application process.

Multinational corporations give to local organizations because they want to be good corporate citizens. They want to be associated with organizations that enhance the image of the local branch and the reputation of the larger corporation.

Moreover, they get involved because someone asked them. The FDTA-Valleys has a compelling story to tell and one that should be an attractive to many multinational corporations.

The consultant will add to the list of potential donors by more thoroughly exploring private and public foundations active in Latin America, whose fields of interest coincide with the FDTA-

solicitud de donación, enviar una carta modelo de presentación o, mejor aún, averiguar a quién podría enviarse una propuesta de inmediato.

Los datos de la lista de fundaciones se han ingresado a una hoja electrónica que estará disponible en el sistema interno de información de la FDTA-Valles.

El propósito de la base de datos es ser la guía para los contactos y para el seguimiento a los potenciales donantes y fundaciones. Cada vez que haya un contacto o comunicación con una fundación o donante, es necesario anotarlo en esta base de datos.

Otra fuente de apoyo financiero puede venir de corporaciones multinacionales que tienen negocios en Bolivia.

El consultor dejó una lista de corporaciones de Estados Unidos que tienen negocios en Bolivia obtenida de la publicación de la Cámara Americana de Comercio. La lista es de hace dos años y debe ser actualizada. Se puede encontrar información adicional preguntando a las Embajadas de los países Europeos y Asiáticos más importantes.

A medida que se desarrolle las listas, el personal recaudador debe estar explorando sus sitios en la red y, más importante aún, haciendo contacto con el representante de cada empresa en Bolivia. Normalmente, los fondos corporativos desean que el representante local participe en el proceso de solicitud

Las corporaciones multinacionales donan a las organizaciones locales porque quieren ser buenos ciudadanos corporativos. Quieren asociarse con organizaciones que resalten la imagen de su representación en el país y la reputación de una corporación más grande.

Más aún, se involucran porque alguien se lo pidió. La FDTA-Valles tiene una convincente historia para contar que resulta atractiva para muchas corporaciones multinacionales.

El consultor añadirá a la lista de donantes potenciales explorando más detalladamente las fundaciones privadas y públicas activas en América Latina y cuyos campos de interés

Valleys' mission.

The fundraiser needs to spend time looking at the websites and reading the annual reports. Do not delegate this to clerical staff. The more websites the fundraiser reviews the more prepared he/she will be to set up the FDTA-Valleys website.

An additional target group for fundraising is the general public in the United States and elsewhere.

This only is possible if the FDTA-Valleys is able to obtain 501 C3 status in the US so that contributions would be tax deductible. The consultant is going to explore the possibilities for this. A follow-on activity would be using the FDTA-Valleys website for fundraising.

3. Prepare Materials

During the consultant's short visit to Cochabamba, draft documents were prepared that can be used in the preparation of proposals and other stages of solicitation. These are included in the section of the consultant's report "Deliverables."

These documents need to be put into finished form, by involving the technical staff in their editing. The documents include a Case Statement, model Letter of Inquiry, Project Descriptions and a text for a brochure.

In addition to these documents, the staff fundraiser needs to prepare a position-by-position description of the qualifications of the professional staff. These should be three or four sentences for each person now employed, so that all biographical data spreadsheets could fit on one side of a letter-sized sheet of paper.

Most of these documents have been drafted in English. They should be translated into Spanish as soon as possible.

Together these documents plus the annual report could be used in a folder for presentation to potential donors. At the least they are the basis

coincidan con la misión de la FDTA-Valles.

El recaudador debe dedicar tiempo a visitar los sitios en la red y leer los informes anuales. No delegue esto a personal de apoyo. Cuantos más sitios en la red visite el recaudador, más preparado estará para establecer el sitio en la red de la FDTA-Valles.

Otro grupo para la recaudación de fondos es el público general en Estados Unidos y otros lugares.

Esto sólo será posible si la FDTA-Valles es capaz de tener la condición 501 C3 en Estados Unidos de manera que las contribuciones sean deducibles de impuestos. El consultor va a estudiar las posibilidades de hacer esto. Una actividad posterior podría ser usar el sitio en la red de la FDTA-Valles para recaudar fondos.

3. Preparar Material

Durante la corta visita del consultor a Cochabamba se prepararon documentos en borrador que pueden usarse en la preparación de propuestas y otras etapas de solicitud. Estos están incluidos en la sección "Productos" del informe del consultor.

Es necesario que estos documentos sean puestos en versión final involucrando al personal técnico en su edición. Los documentos incluyen un Estudio de Caso, una Carta Modelo de Consulta, Descripciones de Proyectos y un texto para un folleto.

Además de estos documentos, el personal recaudador debe preparar una descripción puesto por puesto de las calificaciones del personal profesional. Estas descripciones deberían ser de 3 a 4 oraciones para cada persona que esté trabajando actualmente, de manera que todas las hojas de vida podrían caber en una carilla de una hoja de papel tamaño carta.

Los borradores de la mayoría de estos documentos han sido redactados en inglés. Deben ser traducidos al español cuanto antes.

Estos documentos junto con el informe anual se podrían usar en la carpeta para la presentación a los donantes potenciales. Cuando menos, son la

for fundraising proposals.

4. Allocate Staff and Budget Resources

Successful fundraising requires that all stakeholders be fully engaged: Executive Director, staff, and board. Everyone in a small organizations like the FDTA-Valleys should share the sense of urgency about fundraising.

It also requires dedicated resources, especially at the beginning of the project. Successful fundraising also requires a consistent effort, this is not a campaign. There is no season for fundraising. The persons responsible for fundraising must work at it every day, all day.

The FDTA-Valleys needs to assign a senior staff person as a full time fundraiser. A modest budget for travel, printing and communications should be established. At least annual trips to the US and to Europe will be necessary. Fundraising is a labor-intensive effort. Elaborate print or video productions are inappropriate.

The staff person responsible for fundraising works all day every day on three tracks: one is to assist the Executive Director in managing his/her schedule of contacts and secondly, establishing his/her separate agenda of contacts.

Obviously, some of his/her activities will be the same as the Executive Director's, but there is another not quite so apparent source of information and contacts. The staff of the FDTA-Valleys and the institutions with which it is collaborating.

The fundraiser needs to keep reminding the staff about how their efforts can be converted into additional sources of funds. For example, staff members might be asked how the oregano project might be converted into a women's rights project, since so much of the harvesting and post-harvest handling will be done by women.

base para propuestas de recaudación de fondos.

4. Asignar Personal y Recursos Presupuestarios

Para lograr una exitosa recaudación de fondos, es necesario que todos los grupos interesados estén completamente comprometidos: el Director Ejecutivo, el personal y el directorio. Todos en una pequeña organización como la FDTA-Valles deben compartir el sentido de urgencia que tiene la recaudación de fondos.

También requiere que se dedique recursos, especialmente al inicio del proyecto. Una recaudación exitosa también requiere un esfuerzo consistente, esto no es una campaña. No hay época en especial para recaudar fondos. Las personas responsables de la recaudación de fondos deben trabajar en ello todo el día y todos los días.

Es necesario que la FDTA-Valles asigne a un alto funcionario como recaudador de fondos a tiempo completo. Debe establecerse un presupuesto modesto para viajes, impresiones y comunicaciones. Serán necesarios viajes por lo menos anuales a Estados Unidos y Europa. La recaudación de fondos es un trabajo intenso. No es adecuado elaborar producciones impresas o en vídeo.

El funcionario responsable de la recaudación de fondos trabaja todo el día y cada día en tres áreas: una es dar asistencia al Director Ejecutivo para que maneje su agenda de contactos y en segundo lugar, establecer su propia agenda de contactos.

Obviamente, algunas de sus actividades serán las mismas que las del Director Ejecutivo, pero hay otra fuente de información y contactos no tan aparentes. El personal de la FDTA-Valles y las instituciones con las cuales está colaborando.

El recaudador de fondos debe recordar al personal acerca de cómo pueden convertir sus esfuerzos en fuentes adicionales de fondos. Por ejemplo, se le puede preguntar al personal cómo puede convertirse el proyecto para orégano en un proyecto para los derechos de las mujeres, puesto que mucho de la cosecha y el manipuleo

The third track or area of responsibility for the staff fundraiser is to be responsible for delivering the written proposals on time, covering all the details required by the funding agency. This will require orchestrating contributions from technical and financial staff, attention to detail and the ability to involve all the technical staff in contributing to proposals.

The Board of Directors of the FDTA-Valleys needs to be kept informed about the fundraising efforts. Since the Assembly elects this board, it is not as likely to include individuals who on their own would be part of a fundraising effort. Nevertheless they need to know that staff time and resources are being allocated to the search for additional funds.

The trustees of the funds, however, should include individuals who may themselves be sources of funds, or who are connected to networks of foundations. As the staff fundraiser is inspecting foundations and NGO websites, he should also be looking for some of the individuals and institutions represented on the boards.

5. Get Started

The way to get started fundraising is to start. The FDTA-Valleys has already gotten underway with the draft of a proposal to the Monsanto Foundation. The deadline for submission is end of August.

The Executive Director should make two calls every day on persons or organizations that might be even remotely associated with a source of donation. Make a list of all the companies that have offices in Cochabamba that are linked with multi-nationals. Have lunch with the Directors of these offices – tell them the story of the FDTA-Valleys – the story of onions, something with a little sizzle.

Ask for an introduction to that person's boss in La Paz. Ask the introductions to three other people who ought to hear the FDTA-Valleys story. When in La Paz, the Executive Director's

poscosecha será hecho por mujeres.

El tercer campo o área de responsabilidad del personal recaudador de fondos es ser responsable de entregar las propuestas escritas a tiempo, cubriendo todos los detalles requeridos por la agencia financiadora. Esto requerirá coordinar las contribuciones del personal técnico y financiero, prestar atención a los detalles y habilidad para involucrar a todo el personal técnico para que contribuya a las propuestas.

Es necesario que el Directorio de la FDTA-Valles esté informado acerca de los esfuerzos para recaudar fondos. Puesto que la Asamblea elige este Directorio, no hay posibilidades de incluir personas que por sí mismas serían parte de un esfuerzo para recaudar fondos. Sin embargo, deben conocer que se está asignando tiempo del personal y recursos a la búsqueda de fondos adicionales.

No obstante, entre los Fideicomisarios de los fondos deben incluirse personas que pueden ser fuentes de fondos en sí mismas o que estén conectadas a redes de fundaciones. Mientras el personal que recauda fondos visita los sitios en la red de fundaciones y ONGs, también debe buscar a algunas de las personas e instituciones representadas en los directorios.

5. Empezar

La manera de empezar la recaudación de fondos es comenzarla. La FDTA-Valles ya se ha puesto en camino con el borrador de una propuesta a la Fundación Monsanto. El plazo para su presentación es fines de agosto.

El Director Ejecutivo debe hacer dos llamadas cada día a personas u organizaciones que, aunque sea remotamente, estén asociadas a una fuente de donaciones. Debe hacer una lista de todas las oficinas ligadas a empresas multinacionales y que tienen oficinas en Cochabamba. Debe almorzar con los Directores de esas oficinas, contarles la historia de la FDTA-Valles, la historia de la cebolla, algo con un poco de chispa.

Debe pedir que lo presenten a su jefe en La Paz. Debe pedir que los presenten a otras personas que deben escuchar la historia de la FDTA-Valles. Cuando esté en La Paz, las tareas del Director

duties are not complete without making at least one call per day on a fundraising prospect.

Using the database provided by the consultant and from other sources, list all the foundation-funded projects in Bolivia. Meet the Directors of these projects. Find out when the regional representative of these projects will be visiting. Write them and make an appointment during their visit or for when the Executive Director is in the US or Western Europe.

Talk with the leaders of the major NGOs in Bolivia. By partnering with them on some projects, the FDTA may be exposed to additional sources of funding.

Offer to talk to business groups in Cochabamba and elsewhere. By now, the story of onions or locoto should be easily told. Get a list of everyone who attends the meeting with his or her contact information (email, fax, phone number).

With every contact, information about the meeting should be recorded in the database so that others will know who is talking to whom and what the follow-up should be.

Most of these meetings are just to tell the story of the FDTA-Valleys or to meet someone who may know someone else who holds the purse strings. The conclusion of most meetings is not asking for a donation, but asking the person who else should hear this same story, who else shares his/her interest in the goals of economic growth.

Everyone that you meet should receive a follow-up note with some information about the FDTA-Valleys. Find out if they want to be kept on the email list for general information. Some may merit receiving an annual report, most should get a brochure or should be placed on the list for press releases. Don't let them forget the FDTA-Valleys!

Ejecutivo no estarán completas sin hacer por lo menos una llamada por día a una posible fuente de recaudación de fondos.

Usando la base de datos proporcionada por el consultor y otras fuentes, hacer una lista de todos los proyectos financiados por fundaciones en Bolivia. Debe reunirse con los Directores de esos proyectos. Averiguar cuándo estará de visita el representante regional de esos proyectos. Escribirles y hacer una cita durante su visita o para cuando el Director Ejecutivo esté en Estados Unidos o en Europa Occidental.

Hablar con los líderes de las principales ONGs en Bolivia. Asociándose con ellas en algunos proyectos , la FDTA puede encontrar nuevas fuentes de financiamiento.

Debe ofrecer hablar a grupos empresariales en Cochabamba y otros lugares. Para este momento, ya debe resultarle fácil contar la historia de la cebolla o el locoto. Debe obtener una lista de todas las personas que asisten a las reuniones con su información de contacto (correo electrónico, fax, número de teléfono).

Con cada contacto, debe registrarse en la base de datos la información acerca de la reunión, de manera que los otros sepan quién conversa con quién y cuál debería ser el seguimiento.

La mayoría de estas reuniones son sólo para contar la historia de la FDTA-Valles o para conocer a alguien que pueda conocer a alguna otra persona que tenga poder de decisión. La conclusión de la mayoría de las reuniones no es pedir una donación, sino preguntar a las personas quién más debería oír la misma historia, quién más comparte su interés en las metas del crecimiento económico.

Todas las personas que usted conoce deben recibir una nota de seguimiento con alguna información acerca de la FDTA-Valles. Averigue si desean que se las mantenga en la lista de información general de correo electrónico. Algunas pueden ameritar recibir un informe anual. La mayoría debería recibir un folleto o ser colocados en la lista para recibir comunicados de prensa. ¡No dejen que olviden a la FDTA-Valles!

The staff fundraiser should submit two proposals (Monsanto has already been selected and Cargill would seem to be a possibility) before the end of August and two per week, every week to the end of the year. This is a big effort and will require involvement of all staff to achieve this goal.

The staff fundraiser should also send letters of inquiry to all foundations by the end of September for which such letters are requested. (A draft of the letter is found in Section IV, Deliverables.) This is the first step for many foundations.

Press relations can contribute to a favorable environment for soliciting funds within Bolivia. As far as the consultant could find out, there is no press relations program in the FDTA-Valleys. When projects are signed, when the staff meets community leaders, when dignitaries visit projects, etc., the press should be notified. Local and national press needs to be educated about the the FDTA-Valleys approach and its successes.

Finally, the staff fundraiser should ask the support staff to prepare indirect cost estimates so that as the outside funds are brought in, some of the indirect costs of the FDTA-Valleys might be charged directly to the foundation-supported projects.

6. Evaluation

At the end of the calendar year, the staff should evaluate the fundraising effort. In four months it is not likely that any funds will have been actually delivered.

However, at least 30 proposals should have been submitted. All foundations should have been contacted with letters of inquiry; and the Executive Director should be able to report on the dozens of calls and visits made to introduce the FDTA-Valleys.

El personal que recauda fondos debe presentar dos propuestas (Monsanto ya ha sido seleccionada y Cargill parecería ser una posibilidad) antes de fines de agosto y dos por semana, cada semana hasta fin de año. Este es un gran esfuerzo y requerirá que todo el personal se involucre para lograr esta meta.

El personal que recauda donaciones también debe enviar para fines de septiembre cartas de consulta a todas las fundaciones para las cuales se han solicitado tales cartas. (Un borrador de la carta se encuentra en la Sección IV, Productos). Este es el primer paso para muchas fundaciones.

Las relaciones con la prensa pueden contribuir a un ambiente favorable para solicitar fondos dentro de Bolivia. En lo que pudo averiguar el consultor, no hay un programa de relaciones con la prensa en la FDTA-Valles. Se debe comunicar a la prensa cuando se firman los proyectos, cuando el personal se reúne con los líderes comunitarios, cuando los dignatarios de estado visitan los proyectos, etc. Es necesario informar a la prensa local y nacional acerca del enfoque de la FDTA-Valles y sus éxitos.

Finalmente, el personal que recauda fondos debe pedir al personal de apoyo que prepare cálculos de costos indirectos, de modo que a medida que llegan fondos externos, algunos de los costos indirectos de la FDTA-Valles puedan ser cargados directamente a los proyectos apoyados por fundaciones.

6. Evaluación

A fines del año calendario, el personal debe evaluar el esfuerzo realizado para recaudar fondos. Es poco posible que en cuatro meses realmente se haya recibido ningún tipo de fondos.

Sin embargo, se deben haber presentado por lo menos 30 propuestas. Se tiene que haber contactado a todas las fundaciones con cartas de consulta y el Director Ejecutivo debe poder informar acerca de las docenas de llamadas y visitas que realizó para presentar a la FDTA-Valles.

7. Conclusion

Fundraising is not “rocket science.” However, it does require an institutional commitment of resources (time and money), a systematic effort, a clear monetary goal, agreement on the mission and objectives of the FDTA-Valleys, the ability to write clear, declarative sentences that avoid the jargon and cant of development agencies and bureaucracies, and enthusiasm and tenacity.

The FDTA-Valleys has a great story to tell and a history of achievement. This kind of success will breed more success.

M. Draft Brochure

Panel One

Masthead

Photo of Onion Harvest

1. Mission Statement

Our mission is to increase agricultural incomes through the application of sustainable and innovative technologies that focus on the food chain, responding to the opportunities and demands of the marketplace. We will use our motivated and technically qualified staff, working with complete transparency, focused on the long-term change.

Panel Two

Smaller foto

Map of Bolivia with outline of the Valleys region

The FDTA-Valleys promotes the application of the business model to the improvement of incomes of small farmers in the Valleys, an area with more than 25% of all small producers in the country, producing the preponderance of the national supply of vegetables and fruits.

7. Conclusión

Recaudar fondos no es una “ciencia oculta”. Sin embargo, requiere un compromiso institucional de recursos (tiempo y dinero), un trabajo sistemático, una meta monetaria clara, acuerdos sobre la misión y los objetivos de la FDTA-Valles, capacidad para redactar claramente, frases declaratorias en las que se evite la jerga y el vocabulario de las agencias de desarrollo y la burocracia y requiere también de entusiasmo y tenacidad.

La FDTA-Valles tiene una gran historia para contar y es una historia de logros. Este tipo de éxito engendrará más éxito.

M. Borrador del Folleto

Panel Uno

Encabezado

Fotografía de Cosecha de Cebolla

1. Misión

Nuestra misión es aumentar los ingresos provenientes de la agricultura, mediante la aplicación de tecnología sostenible e innovadora que se centre en la cadena alimenticia respondiendo a las oportunidades y demandas de las plazas de mercado. Emplearemos nuestro personal motivado y técnicamente calificado que trabajará con absoluta transparencia, concentrando su trabajo en el cambio a largo plazo.

Panel Dos

Fotografía más pequeña

Mapa de Bolivia en el que se delinean la región de los Valles

La FDTA-Valles promueve la aplicación del modelo empresarial para mejorar los ingresos de pequeños agricultores de los Valles, un área en la que se encuentra más de 25% de todos los pequeños productores del país, que producen la mayor parte del suministro de hortalizas y fruta para el país.

Interventions in post-harvest handling of onions have already brought increased income to several thousand onion producers. Similar interventions are underway or planned for:

Chili Pepper (Locoto)	Tomatoes
Chili Pepper (Ají)	Fruits
Vegetables	Oregano

The FDTA-Valleys created and manages SIMA, the daily, nationally broadcast market information program.

Panel Three

The FDTA-Valleys has been created as a non-profit organization in 2000 and has enjoyed start-up support from bilateral and multi-lateral organizations. It is governed by a 72-member Assembly, which elects a Board of Directors. Its professional staff is comprised of _____ Agronomists, _____ Economists, and _____ Engineers.

List Board of Directors with affiliations

Invitation to request more information: name of Executive Director, address, email, website.

V. Analysis and Conclusions

The FDTA-Valleys has all the elements of successful fundraising: a sense of urgency for finding additional funding shared by the senior staff, resources assigned to fundraising, initial success with early projects such as the onion interventions and a compelling story to tell about the need for assistance to small producers in the Valleys region.

Additional consulting services will be useful in providing representation for the FDTA-Valleys in the US and in conducting additional research into likely sources of funding. Through email, the consultant can also respond to draft proposals.

Las intervenciones en manejo de poscosecha de cebolla ya ha generado mayores ingresos para varios miles de productores de cebolla. Actualmente, se encuentran en ejecución o se han planificado intervenciones similares para:

Locoto	Tomate
Ají	Fruta
Hortalizas	Orégano

La FDTA-Valles ha creado y administra a SIMA, un programa diario de información de mercado transmitido en todo el país.

Panel Tres

La FDTA-Valles ha sido creada el año 2000 como una organización sin fines de lucro y ha gozado de apoyo de organizaciones bilaterales y multilaterales para su arranque. Está regida por una Asamblea de 72 miembros que elige a un Directorio. Su personal profesional está formado por _____ agrónomos, _____ economistas y _____ ingenieros.

Lista de los miembros del Directorio y sus afiliaciones

Invitación a solicitar más información: nombre del Director Ejecutivo, dirección, correo electrónico, sitio en la red.

V. Análisis y Conclusiones

La FDTA-Valles tiene todos los elementos para lograr una exitosa recaudación de fondos: un sentido de urgencia en la búsqueda de otros fondos, que comparten sus altos funcionarios; recursos asignados a la recaudación de fondos; un éxito inicial con sus primeros proyectos como el de la cebolla; y una historia convincente que muestra la necesidad de asistencia de los pequeños productores de la región de los Valles.

Otros servicios de consultoría serán de utilidad para proveer representación de la FDTA-Valles en Estados Unidos y hacer investigaciones en posibles fuentes de financiamiento. El consultor también puede responder por correo electrónico consultas sobre borradores de propuestas.

VI. Recommendations for Local Counterpart

VII. Recommendations for Additional Short-Term Technical Assistance

The allocation of responsibilities and schedules for completion for tasks in the next few months are found in Section IV, B, above “Schedule of Work.” The schedule of work assumes that there are additional consultant days available, up to 25-30 days.

VI. Recomendaciones para la contraparte local

VII. Recomendaciones para asistencia técnica adicional de corto plazo

La asignación de responsabilidades y los calendarios para la conclusión de las tareas en los próximos meses, se encuentran en la Sección IV, B, “Calendario de Trabajo”. El calendario de trabajo supone que hay hasta 25-30 días adicionales de consultoría disponibles.